

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
08 липня 2015 року № 152-Н

Форма № П-4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Інститут заочно-дистанційного навчання

Форма навчання (заочна)

Кафедра документознавства та інформаційної
діяльності в економічних системах

Допускається до захисту

Завідувач кафедри _____ Т.В. Оніпко
(підпис)

« »__ 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему:

«Інформаційні моделі діяльності комерційного підприємства»
(за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-
виробничого підприємства «ЕЛМАШ»)

зі спеціальності 029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа» ступеня
магістра

Виконавець роботи Зубань Наталія Володимирівна

(підпис, дата)

Науковий керівник: д.ф.-м.н., професор Колечкіна Людмила Миколаївна

(підпис, дата)

Рецензент

Шилібієва Світлана Данилівна

ПОЛТАВА2019

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Сутність поняття та складові комерційного підприємства 8
- 1.2. Сутність та принципи інформаційних моделей на підприємстві 16
- 1.3. Поняття інформаційної моделі 21

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОВАРИСТВІ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ІНЖЕНЕРНО- ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЕЛМАШ»

- 2.1. Характеристика роботи товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» 24
- 2.2. Органи управління й структура товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» та їх вплив на інформаційну модель діяльності 39
- 2.3. Особливості підприємства інформаційних моделей діяльності товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» 73

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ІНЖЕНЕРНО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЕЛМАШ»

- 3.1. Перспектива розвитку інформаційних моделей на комерційному підприємстві 81
- 3.2. Реалізація і порівняльна характеристика нових інформаційних моделей на комерційному підприємстві 86
- 3.3. Шляхи удосконалення інформаційних моделей діяльності на товаристві з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» за допомогою сучасних технологій та систем 90

ВИСНОВКИ

РЕКОМЕНДАЦІЇ

СПИСОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

107

ДОДАТКИ

1 РОЗДІЛ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття та складові комерційного підприємства

Найбільший розвиток у перші роки переходу до ринку в Україні одержало комерційне підприємництво. Воно характеризується операціями й угодами по купівлі і продажу товарів і послуг. Тут швидше можна одержати віддачу. Ця сфера, багато в чому обмежена раніше, стала стрімко розвиватися головним чином як частка, індивідуальне підприємництво. Сюди направили свої зусилля багато енергійних, ініціативних людей. Нерідко серед них маються і ті, кого раніш відносили до так названого «тіньовій» економіці. Якщо виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10—12% рентабельності підприємства, фірми, то комерційна — 20—30%, а нерідко і вище[5].

Комерція — слово латинського походження (від лат. соттегсгит — торгівля). Однак треба мати на увазі, що термін «торгівля» має двояке значення: в одному випадку він означає самостійну галузь народного господарства (торгівлю), в іншому — торгові процеси, направлені на здійснення актів купівлі-продажу товарів.

Торгівлю здійснюють підприємства (фірми), що спеціалізуються на продажу або перепродажу товарів з метою отримання прибутку. Такий вид діяльності називається комерційним. Проте комерційною діяльністю сьогодні займаються не тільки спеціалізовані підприємства. Цей вид діяльності тією чи іншою мірою притаманний усім підприємницьким структурам незалежно від форм власності, до яких вони належать.

Комерційне підприємництво — це вид підприємницької діяльності, безпосередньо пов'язаний з купівлею-продажем товарів для задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку [16].

У вузькому розумінні комерційне підприємництво — це підприємництво у сфері торгівлі, пов'язане із здійсненням процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту покупців (споживачів) та отримання прибутку.

У широкому розумінні комерційне підприємництво є господарсько-торгівельною діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва і товарного обігу, спрямованою на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [9].

Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові і а торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні слова — це торгівля, а комерсант — це працівник торгівлі.

Торговельно-обмінні операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг.

Основним змістом комерційного підприємництва є технологічні та комерційні операції:

1. Технологічні операції пов'язані з фізичним рухом товарів та є продовженням процесу виробництва у сфері обміну (транспортування, зберігання, пакування, фасування) від виробника до споживача.

2. Комерційні операції пов'язані з процесом купівлі й продажу товарів. До комерційних операцій також відносять організацію ринкових досліджень, оцінку конкурентів, встановлення партнерських зв'язків тощо.

Комерційне підприємництво виконує важливу роль в економіці, оскільки саме у сфері комерційного підприємництва відбувається безпосередній контакт споживачів з товаром, забезпечується баланс на ринку споживчих товарів, формуються оптимальні пропорції між виробництвом цих товарів і суміжними сферами [26].

Технологічні операції пов'язані з фізичним рухом товарів та є продовженням процесу виробництва у сфері обміну (транспортування, зберігання, пакування) від виробника до споживача.

Комерційні операції пов'язані з процесом купівлі й продажу товарів. До комерційних операцій також відносять організацію ринкових досліджень, оцінку конкурентів, встановлення партнерських зв'язків тощо. У зв'язку з двоїстим характером комерційної діяльності розрізняють кілька категорій суб'єктів комерційного підприємництва (рис 1.1)

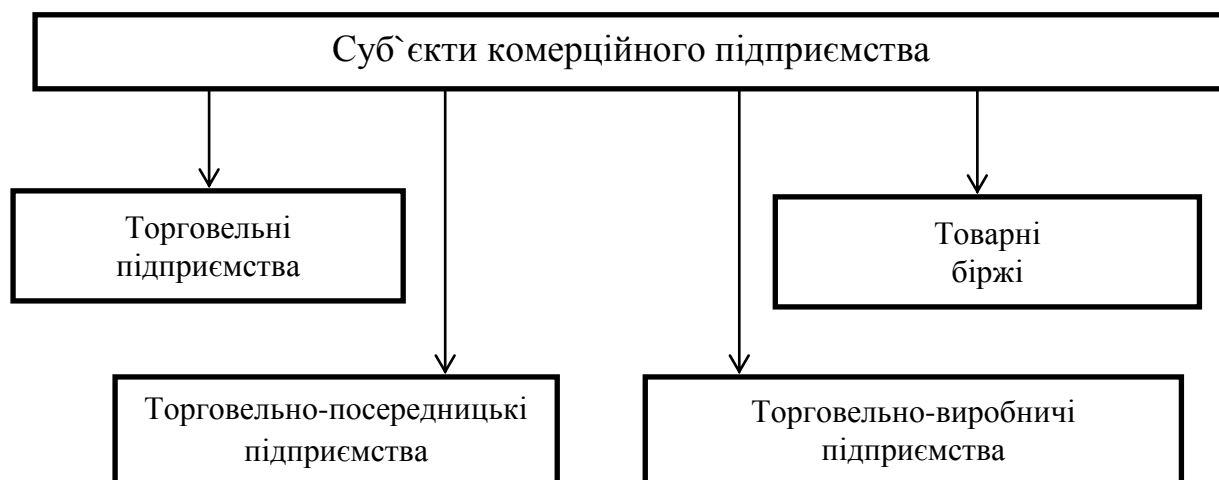


Рисунок 1.1 – «Суб'єкти комерційного підприємства» (складено автором)

Основними суб'єктами комерційного підприємництва є торговельні підприємства: магазини, кіоски, торговельні центри, які можуть мати товарну спеціалізацію, ґрунтуватися на різних формах торгівлі тощо, речові та продовольчі ринки, біржі, виставки-продажі, аукціони, торговельні дома, ярмарки, торговельні бази, інші заклади торгівлі, у тому числі комерційні (торговельні)[13].

Предметом комерційних підприємств є купівля-продаж товарів. Однак у самому широкому змісті слова впливає як товар розглядати не тільки зроблені матеріально-речовинні об'єкти, але і послуги, і навіть об'єкти інтелектуальної власності. Товар як об'єкт комерційних операцій (угод купівлі-продажу) має потенційну і реальну корисність.

Комерційні підприємства завжди зв'язані з виконанням операцій по доведенню матеріальних ресурсів від постачальників до споживачів. До таких операцій відносяться:

- у виготовлювачів - підготовка продукції до відправлення, відвантаження, відпуску і її документальне оформлення;
- на складах посередницьких і транспортних підприємств у процесі руху продукції - її приймання, збереження, формування комплектних партій, відвантаження;
- на складах підприємств-споживачів - приймання продукції по кількості і якості, збереження, доведення придбаних матеріалів до високого ступеня технологічної готовності до виробничого споживання, відпустка і доставка матеріалів до робочих місць.

Комерційна робота підприємства являє собою велику сферу оперативно-організаційної діяльності торгових організацій і підприємств, спрямована на здійснення процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту населення й одержання прибутку [6].

Загальна схема комерційного підприємництва у певній мірі подібна схемі виробничо-підприємницької діяльності. Однак на відміну від її тут замість матеріальних ресурсів здобувається готовий товар, що потім реалізується споживачу. Таким чином, замість виробництва продукції тут має місце одержання готового продукту.

Схема комерційного підприємництва є істотно простішою ніж схема виробничого підприємництва у зв'язку з незначною кількістю основних чинників, які впливають на комерційний бізнес. У спрощеному вигляді схема комерційного підприємництва подана на рис 1.2



Рисунок 1.2 – «Схема комерційного підприємства»(складено автором)

Підприємець закупає товар (Т) у власника товарів. Товар є для комерсантів визначальним чинником бізнесу. Підприємець сплачує за товар його власнику грошову суму (Гф), яка залежить від обсягу товару та його ціни на ринку продаж, як правило, за оптовими цінами, які значно менші ринковій роздрібних

цін, за якими потім реалізуються закуплені товари. Тому під час реалізації всієї партії товару комерсант отримує відповідну виручку (Гт).

Формула торговельної угоди нібито є простою, але реальна картина комерційного підприємництва набагато складніша, аніж це здається на перший погляд. Комерційне підприємництво включає пошук, закупку товару будь-якого виду і типу, забезпечує його збереження, транспортування, доставку у торговельне підприємство (місце), продаж товару, а інколи і після продажне обслуговування покупця-споживача, наприклад, доставку додому, встановлення, налагодження, усунення дефектів тощо. Торгівля включає також і документальне оформлення торговельної угоди [34].

Основною формулою торговельної угоди є «товар — гроші» (за товар гроші) при продажу та «гроші — товар» (за гроші - товар) — при купівлі. Торгівля охоплює і так звані бартерні товарообмінні операції, які здійснюються за формулою «товар - товар» (за товар — інший товар або послуги).

Предметом комерційних підприємств є купівля-продаж товарів. Однак у самому широкому змісті слова впливає як товар розглядати не тільки зроблені матеріально-речовинні об'єкти, але і послуги, і навіть об'єкти інтелектуальної власності. Товар як об'єкт комерційних операцій (угод купівлі-продажу) має потенційну і реальну корисність [59].

Комерційні підприємства завжди зв'язані з виконанням операцій по доведенню матеріальних ресурсів від постачальників до споживачів. До таких операцій відносяться:

- у виготовлювачів - підготовка продукції до відправлення, відвантаження, відпуску і її документальне оформлення;
- на складах посередницьких і транспортних підприємств у процесі руху продукції - її приймання, збереження, формування комплектних партій, відвантаження;
- на складах підприємств-споживачів - приймання продукції по кількості і якості, збереження, доведення придбаних матеріалів до високого ступеня

технологічної готовності до виробничого споживання, відпустка і доставка матеріалів до робочих місць

За умов численних господарських зв'язків комерційні організації не в змозі розв'язати всі питання обігу власними зусиллями. Надійними партнерами тут виступають посередники [18].

Представниками посередницьких структур є установи та окремі особи, які займають місце між підприємцем та споживачем. Посередницькі фірми не лише здійснюють брокерські (посередницькі) операції, а й можуть займатися торгівлею на власний розсуд. Існує багато різних видів посередників. Таким посередником є біржа - товарна, товарно-сировинна, фондова, валютна, універсальна. Посередницький бізнес як різновид комерційного підприємництва дедалі більше поширюється в ринковій економіці.

Основними завданнями комерційної діяльності підприємства є:

- забезпечення конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг;
- виявлення нових ринків збуту;
- розширення асортименту продовольчих і непродовольчих товарів, які виробляються на підприємствах і є екологічно чистими;
- поліпшення торгового обслуговування населення.

Складовими комерційного підприємства є:

- принцип програмно-цільового підходу до організації комерції. Передбачає орієнтацію на чітко визначені цілі, для досягнення яких розробляються відповідні програми: бізнес-план, план рекламного бюджету, план стимулювання збуту;
- принцип наукового підходу до організації комерції. Передбачає систематичне вивчення ринкової кон'юнктури, попиту на товари і прогнозування, факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, для чого потрібно використовувати наукові методи дослідження та наукові розробки;
- забезпечення прибутковості комерційної діяльності підприємств; економічна рівноправність партнерів;
- свобода ціноутворення;

- вільний доступ до будь-яких джерел закупівлі (постачальників); саморегулювання процесів поставки і купівлі-продажу товарів;
- висока культура обслуговування покупців;
- досягнення узгодженості інтересів суб'єктів комерційної діяльності з інтересами партнерів та кінцевих споживачів;
- забезпечення матеріальної та фінансової відповідальності сторін за виконання прийнятих зобов'язань.

Успіх у комерційному підприємстві може досягатися за рахунок: гнучкості і мобільності діяльності з урахуванням економічної ситуації, що змінюється на ринку; виявлення комерційних пріоритетів та їх реалізації; активного використання у прийнятті комерційних рішень принципів менеджменту і маркетингу; вміння передбачити комерційні ризики; адаптації комерційних працівників до нових умов роботи. Підприємці мають право укладати з громадянами договори щодо використання їхньої праці [46].

Комерційна робота підприємства являє собою велику сферу оперативно-організаційної діяльності торгових організацій і підприємств, спрямована на здійснення процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту населення й одержання прибутку.

По-перше, всі аспекти і складники комерційної діяльності мають єдину спрямованість у процесі взаємодії – досягнення ефективного обміну, переважно товарно - грошового. Також комерційна діяльність підприємства сприяє товарному обмінові через бартерні, компенсаційні та інші операції [59].

По-друге, в комерційній діяльності підприємства переплітаються всі аспекти системи обміну. Але найбільш виразно виявляються організаційно-управлінські, фінансово-економічні правові.

По-третє, комерційна діяльність має спільний зміст і закономірності як для внутрішнього, або зовнішнього ринку. Тому комерційна діяльність є глобальним явищем, загально визнаним як у міжнародній, так і у вітчизняній торговій практиці.

По-четверте, в системі завдань комерційної діяльності не завжди пріоритетним визнається отримання прибутку. Залежно від ринкової ситуації пріоритети змінюються. Провідним завданням може стати утвердження на ринку, уникнення банкрутства, отримання соціального ефекту, а в міжнародній комерційній діяльності – отримання політичної вигоди. У цих випадках прибуток тимчасово висувається на другий план.

При укладанні трудового договору (контракту) підприємець зобов'язаний забезпечити належні і безпечні умови праці, оплату праці не нижче від визначеної законом та її своєчасне одержання працівниками, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне і медичне страхування, соціальне забезпечення відповідно до законодавства України [14].

Комерційна діяльність підприємства як функція, процес характеризується певними рисами й особливостями.

- ✓ по-перше, в комерційній діяльності підприємства переплітаються всі аспекти системи обміну. Але найбільш виразно виявляються організаційно-управлінські, фінансово-економічні правові.

- ✓ по-друге, всі аспекти і складники комерційної діяльності мають єдину спрямованість у процесі взаємодії – досягнення ефективного обміну, переважно товарно-грошового. Також комерційна діяльність підприємства сприяє товарному обмінові через бартерні, компенсаційні та інші операції.

- ✓ по-третє, в системі завдань комерційної діяльності не завжди пріоритетним визнається отримання прибутку. Залежно від ринкової ситуації пріоритети змінюються. Провідним завданням може стати утвердження на ринку, уникнення банкрутства, отримання соціального ефекту, а в міжнародній комерційній діяльності – отримання політичної вигоди. У цих випадках прибуток тимчасово висувається на другий план.

- ✓ по-четверте, комерційна діяльність має спільний зміст і закономірності як для внутрішнього, або зовнішнього ринку.

Тому комерційне підприємство є глобальним явищем, загально визнаним як у міжнародній, так і у вітчизняній торговій практиці.

1.2 Сутність та принципи інформаційних моделей на підприємстві

Комерційне підприємство змушено оптимізувати виробництво. Одним з інструментів такої оптимізації виступають інформаційні моделі. Комерційне підприємство є складною системою, що об'єднує багато підрозділів, які функціонують у зв'язку одне з одним, це означає необхідність розробки інформаційних моделей аналізу та проектування роботи підрозділів підприємства (відділи, цех, підприємство у цілому) аж до реалізації програмного забезпечення [79].

Подібні моделі використовуються для прогнозування показників роботи зазначених підрозділів, для аналізу та оптимізації їх роботи на підставі матеріалів, які збираються на комерційному підприємстві. Такі системи треба будувати за принципом «знизу-доверху», тобто починати з моделей роботи відділу, потім на базі моделей відділу будувати модель роботи цеху і так до рівня моделі роботи підприємства у цілому.

Інформаційна модель — схема інформаційних потоків у контурі управління, побудована на базі функціональної моделі.

Інформаційна модель комерційного підприємства є схемою потоків інформації, використовуваної в процесі управління, відображає різні процедури виконання функцій управління організацією і представляє за кожним завданням зв'язок вхідних і вихідних документів і показників.

Орієнтована ІМ комерційного підприємства на інформацію як ресурс, який виробляється і використовується у процесі функціонування системи управління, спрямована на розв'язування інформаційних проблем, раціоналізацію та інтеграцію інформаційних процесів, покращання організаційної структури, підвищення ефективності роботи у цілому [31].

Розпочинаючи детальний розгляд інформаційного моделювання, варто визначити стратегічну позицію комерційного підприємства, від цього буде залежати обсяг документного ресурсу підприємства, способи обробки документної інформації (вхідна документація, яка містить первинну

інформацію, переважно заповнюється вручну, вихідна документація - за допомогою технічних засобів) тощо.

Крім того, на підприємствах з невеликим документообігом застосовують автоматизовані робочі місця (АРМ), які об'єднуються каналами зв'язку в комплекс «електронної канцелярії», надаючи можливість користуватися безпаперовим документообігом [72].

Інформаційні моделі є основою програмних продуктів. Таке їхнє втілення стає потужним і зручним інструментом у руках дослідників. Але щоб цей програмний продукт став саме зручним та потужним інструментом, він повинен бути вдало реалізованим. Процес реалізації програмного продукту є багатоаспектним, складним, неоднозначним і творчим.

У зв'язку з цим постає проблема визначення якихось базових принципів, інструментів, методів, які б дозволили внести ясність у цей процес для фахівця, що розробляє такі системи. Останні тенденції у розвитку програмування винесли на перший план об'єктно-орієнтований підхід (до програмування та проектування).

Одним із втілень об'єктно-орієнтованого проектування є графічна мова UML. Крім того, нещодавно зародилися та дедалі поширюються CASE-технології, що за своєю суттю є реалізацією об'єктно-орієнтованого проектування у програмній системі. Одним з таких програмних комплексів є система RationalRose, що використовує мову UML для опису моделей системи, яка проектується.

Необхідно зазначити, що інформаційні моделі реалізуються в автоматизованому й традиційному (паперовому) видах [56].

На сьогодні більш досконалою моделлю життєвого циклу програмного забезпечення (ЖЦПЗ) вважається спіральна (або ітеративна) модель. Згідно з цією моделлю, розробка програмного забезпечення проходить декілька циклів (витків спіралі), на кожному з яких проходять усі етапи розробки: аналіз, проектування, реалізація, тестування, інтеграція.

Тобто наприкінці кожного з етапів реалізується нова версія ПЗ, а кожна нова версія є вдосконаленням попередньої. Мета кожного циклу – отримати робочу версію, яка в той же час не обов'язково буде виконувати усі вимоги, що ставляться до кінцевого ПЗ.

Тому при такій схемі логічно для першої версії обрати найпростішу модель, щоб добитися чіткого розуміння, стабільної роботи, та мати основу для подальшого поширення інформаційної моделі [5].

Інформаційна модель комерційного підприємства (рис 1.3) складається з таких двох частин:

1) мікросередовище - це середовище прямого впливу на підприємство і суб'єкти, з якими підприємство вступає в безпосередній контакт, тобто інституціональне середовище. Підприємство є ядром мікросередовища;

2) макросередовище - це умови та відносини, що впливають на підприємство та його мікросередовище опосередковано. Це географічне, демографічне, науково-технічне, екологічне, правове, соціально-культурне, економічне, політичне, міжнародне середовища.

Наведена модель показує підприємство з його п'ятьма основними функціями, чотири з яких (фінансова, кадрова, матеріально-технічне постачання, маркетинг) передбачають відносини із зовнішніми блоками - інституціональним середовищем. Кожна функція взаємодіє з будь-якою іншою функцією та зовнішніми блоками [9].

Окремою складовою формування макросередовища підприємства є створення належного і сприятливого правового середовища. Правова сфера - це «правила гри», що їх суспільство використовує для професійного функціонування підприємця, тобто це закони і підзаконні акти, що регулюють ділову активність основних суб'єктів економічного процесу.

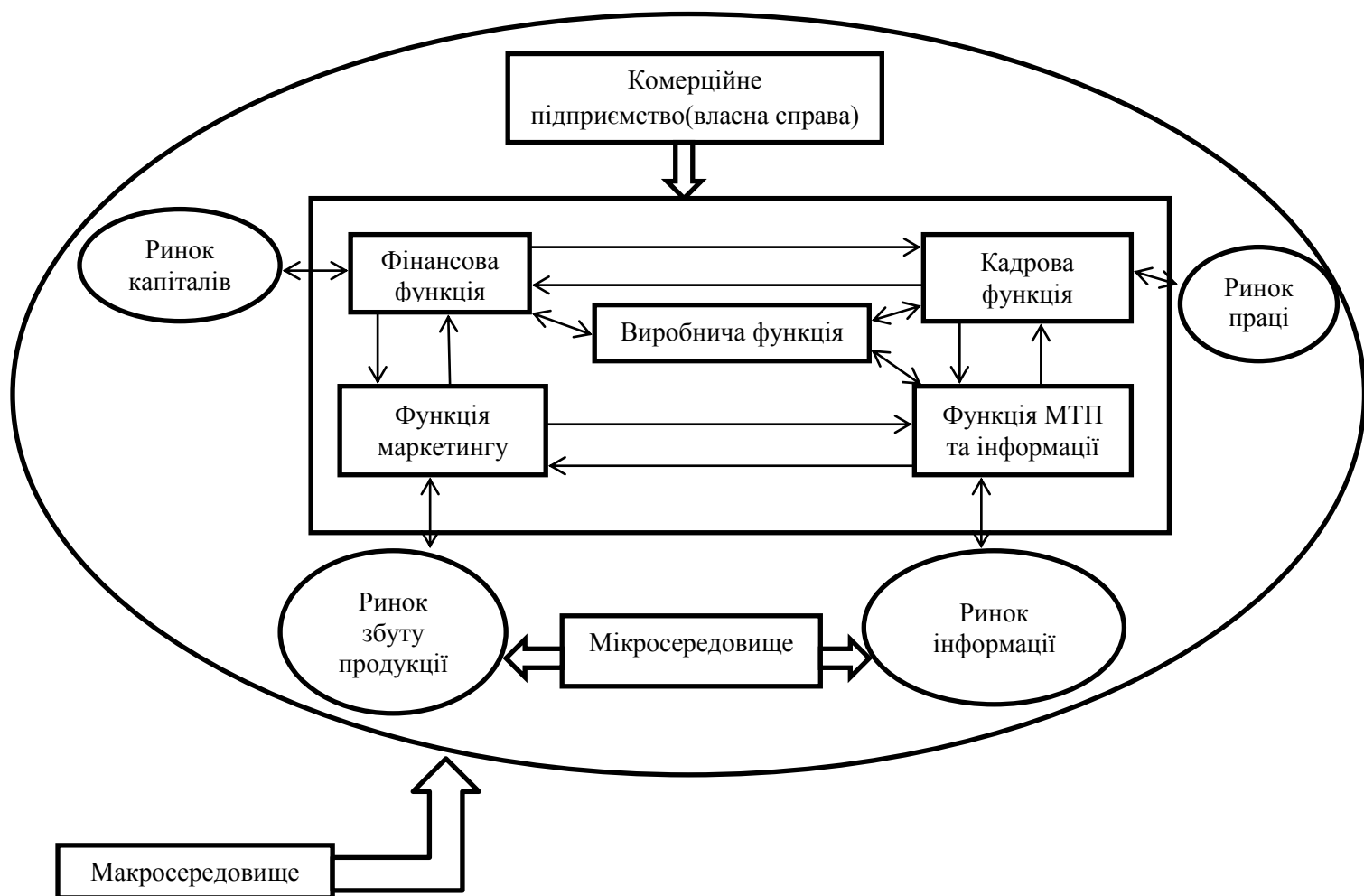


Рисунок 1.3 – «Інформаційна модель комерційного підприємства» [5]

Інформаційна модель функціонує завдяки комплексу технічного забезпечення, завдання якого полягають у реалізації інформаційного процесу, і системі управління вказаним комплексом (програмне й лінгвістично-правове забезпечення, висококваліфікований персонал тощо), що за сферою використання належить до матеріально-технічних інновацій комерційних підприємств. Саме інформаційні моделі передбачають упровадження: принтерів і сканерів, штрих-кодів, спеціалізованих касових апаратів, терміналів збору даних, POS-терміналів, систем спостереження, обладнання для маркування товарів, програмованої клавіатури тощо [5].

Інформаційна модель комерційного підприємства включає дві основні складові: технічне та програмне забезпечення, які тісно взаємодіють із лінгвістично-правовим забезпеченням і персоналом, об'єднані в єдиний технологічний процес функціонування комерційного підприємства.

Інформаційні моделі комерційних підприємств є елементом інформаційного забезпечення й включають технічне, програмне забезпечення, Інтернет, Інтранет, які тісно взаємодіють з лінгвістично-правовим забезпеченням і персоналом, що дає змогу створити єдиний інформаційний простір для роботи досліджуваного підприємства [24].

Досить актуальною є потреба запровадження на рівні Міністерства економічного розвитку і торгівлі України для керівництва департаментів документального забезпечення й інформаційних моделей постійно діючих методичних семінарів, на яких надавалася б методично-консультативна допомога щодо впровадження передових інноваційних інформаційних моделей у комерційних підприємств, серед яких:

- розробка web-сайтів комерційних підприємств;
- електронні дошки оголошень;
- тематичні списки розсилки;
- e-mail-маркетинг;
- упровадження функціонування корпоративних комерційних інформаційних моделей (ККИМ);
- підвищення рівня фахової інформаційної підготовки співробітників, здатних збагатити інформаційний ресурсний потенціал комерційного підприємства та створити умови задоволення попиту покупців, зростання рівня асортиментної політики тощо;
- створення на комерційних підприємствах інформаційно-аналітичної служби (ІАС) з метою підвищення якості аналітичної бази підприємства тощо.
- введення поетапної автоматизації підрозділів підприємств («клаптевої автоматизації»).

Інформаційні моделі виступають у ролі формалізованого відображення реального об'єкту виробництва з точки зору інформаційних явищ, що існують у цьому об'єкті. Забезпечує ж ефективність інформаційних моделей те, що будь-які явища навколишнього світу взагалі та виробничого процесу зокрема, можуть бути зображені з точки зору інформації, яку передають, отримують,

обробляють, зберігають та відтворюють об'єкти, що приймають участь у ході цього явища. З іншого боку, інформаційні моделі корисні тим, що дослідник, відтворюючи ту чи іншу модель, може розглядати її крізь призму тих цілей, що встановлені у його дослідженні, винісши за межі моделі ті аспекти діяльності об'єкту, що його не цікавлять.

1.3 Поняття інформаційної моделі

З давніх часів людина використовує моделювання для дослідження об'єктів та явищ в різних галузях діяльності. Результати цих досліджень допомагають визначити та покращити характеристики реальних об'єктів та процесів, краще зрозуміти сутність явищ та пристосуватися до них або керувати ними, конструювати нові та модернізувати старі об'єкти. Моделювання допомагає людині приймати обґрунтовані рішення та передбачати наслідки своєї діяльності [29].

У міру розвитку людства відбувається структуризація та оптимізація готівки у нас даних і можливостей їх використання. При цьому ключовою є інформаційна модель. На сьогоднішній день вона є суттєво недооціненим інструментів планування.

Інформаційною моделлю можуть слугувати наочні зображення (фото, кіно, відео), знаки (текст, знакове табло), графічні моделі (графік, креслення, блок-схема) і комбіновані зображення (мнемосхема, карта).

Інформаційні моделі можуть бути:

— вербальними — моделі отримані в результаті розумової діяльності людини і представлені в розумовій або словесній формі;

— знаковими — моделі, що виражені спеціальними знаками (малюнками, текстами, схемами, графіками, формулами тощо).

Інформаційна модель — система сигналів, що свідчать про динаміку об'єкта управління, умови зовнішнього середовища та стан самої системи управління. ІМ має свої види, які представлені на рисунку 1.4.

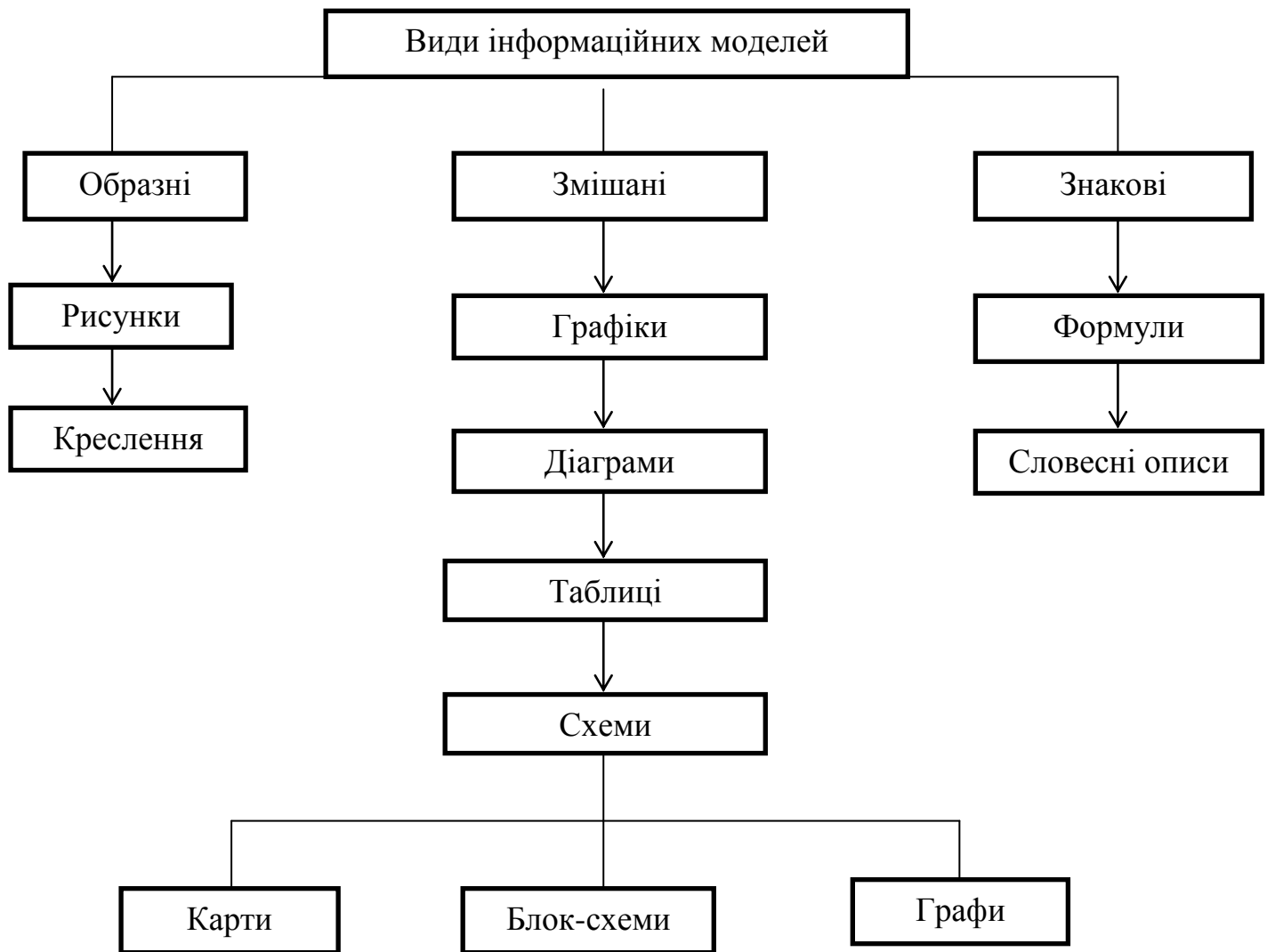


Рисунок 1.4 – «Види інформаційних моделей»[9]

У сучасному світі розв'язування складних наукових та виробничих задач неможливо без використання інформаційних моделей та моделювання. Серед різних видів моделей особливе місце займають інформаційні моделі, тому що вони дають змогу враховувати кількісні та просторові параметри явищ та використовувати точні інформаційні методи.

Вивчення реальних явищ за допомогою інформаційних моделей, як правило, вимагає застосування обчислювальних методів. При цьому широко використовуються методи прикладної інформатики, інформаційної статистики та інформатики[56].

За формою представлення можна виділити наступні види інформаційних моделей:

—геометричні(графічні форми та об'ємні конструкції)

- словесні — усні та письмові описи з використанням ілюстрацій;
- математичні—математичні формули, що відображають зв'язок різних параметрів об'єкта;
- структурні — схеми, графіки, таблиці;
- логічні — моделі, в яких представлені різні варіанти вибору дій на основі різних заключень та аналізу умов;
- спеціальні — ноти, хімічні формули тощо;
- комп'ютерні та некомп'ютерні.

Повноцінною інформаційною моделлю є зазвичай складна розробка, яка може мати багато структур, які зведені в три основні типи:

1.Описова. Сюди відносяться моделі, які створюються на природних мовах. Вони можуть мати будь-яку довільну структуру, яка задовольнить становить їх людини.

2. Формальна. Сюди відносять моделі, які створюються на формальних мовах (наукових, професійних або спеціалізованих). Як приклади можна привести таке: всі види таблиць, формул, граф, карт, схеми і інших подібних структурних формацій.

3. Хроматичні. Сюди відносять моделі, які були створені із застосуванням природної мови семантики колірних концептів, а також їх онтологічних предикатів. Під останніми розуміють можливість розпізнавання значень колірних канонів і смислів. Як приклад хроматичних моделей можна навести ті, що були побудовані з використанням відповідної теоретичної бази і методології.

Як бачимо, основною складовою інформаційних моделей є дані, їх структура і процедура обробки. Розвиваючи думку, можна доповнити, що інформаційна модель є схемою, в якій описана суть певногооб'єкта, а також всі необхідні для його дослідження процедури. Для більш повного опису характеристик використовують змінні. Вони заміщають атрибут мети, яка опрацьовується. І тут має значну важливість структура інформаційної моделі[68].

2 РОЗДІЛ

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОВАРИСТВІ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ІНЖЕНЕРНО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЕЛМАШ»

2.1 Характеристика роботи товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ»

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» велике і незалежне комерційне підприємство в Україні. Підприємство почало свою діяльність у травні 2004 році і через кілька років підприємство стало масштабним українським постачальником.

ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» - це команда професіоналів, яка об'єднала в собі тих, хто прагне донести до наших аграріїв досвід провідних американських виробників у сфері сушіння та транспортування зерна, запровадити новітні технології по автоматизації та диспетчеризації процесів у комплексах зі зберігання та переробки зерна[11].

Сьогодні ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» - один з лідерів серед підприємств, представлених у цьому бізнес-сегменті. ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» надає споживачам широкий вибір з виготовлення зерносушарок. Співпрацюючи з відомими світовими виробниками, забезпечує покупців надійною і якісною продукцією. Підприємство продовжує розвиватися, відкриваючи нові філії, металобази і виготовлення елеваторів по всій Україні.

Переваги роботи Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ»:

1. Підприємство ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» вибрали понад 20000 українських покупців. Серед них найбільші промислові та будівельні компанії, підприємства.

2. Понад 287 елеваторів представлені у всіх регіонах країни, що забезпечує зручність кожному покупцеві.

3.Понад 550 найбільш затребуваних товарних позицій представлені в 8 категоріях.

4.Якісний сервіс і активне виробництво формують лояльні ціни на продукцію і послуги підприємства.

5.Центр логістики та широкий власний автопарк підприємства дозволяють доставити товар клієнту в найкоротші терміни.

6.Підприємство зацікавлено в надійному партнерстві. Воно поставляє продукцію від відомих виробників зі світовим ім'ям.

7. Продукція відповідає світовим стандартам на нержавіючу сталь EN, DIN, AISI. ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» впевнено заявляє про якість.

8. Підприємство зацікавлено в навчанні та розвитку персоналу, забезпечуючи при цьому стабільну роботу й кар'єрне зростання.

Володіючи достатнім досвідом для вирішення складних комплексних завдань ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» уважно стежить за новими тенденціями та розробками для того, щоб запропонувати замовнику найбільш збалансоване рішення[11].

Основними напрямками діяльності ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» є надання широкого спектру послуг попроектуванню, виготовленню, комплектації, постачанню, монтажу, ремонту, пусконаладці устаткування для об'єктів зернопереробної, комбікормової, масло-жирової промисловості.

Підприємство має великий досвід з модернізації зерносушарок А1-ДСП-50 і ДСП-32, включаючи технічний аудит, ремонт, реконструкцію та переоснащення.

ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» має:

- проектна група з розробки робочих проектів;
- виробничої бази з виготовлення конвеєрів, норій, зерносушарок, металоконструкцій різної складності;
- монтажні бригади для виконання монтажу інженерних споруд, металевих конструкцій, технологічного обладнання об'єктів Агропром-промислово комплексу.

Серед працівників є досвідчені інженери, проєктанти та будівельники. Завдяки їм підприємство надає клієнтам повний комплекс послуг, починаючи з виявлення потреб, проєктування та закінчуючи втіленням в життя готового комплексу. Являючись виробником підприємство має змогу підібрати та виготовити таке обладнання, яке потрібно саме Вам, враховуючи особливості регіону та ділянки[11].

Засновниками товариства є:

Олексієнко Микола Федорович —громадянин України;

Штанько Василь Аврамович —громадянин України

Повне найменування Товариства:

Українською мовою – Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ»

Скорочене найменування:

Українською мовою — ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»

Місце знаходження Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ»: Полтавська обл., Карлівський район., м.Карлівка., вул. Січових Стрільців,4.

Контактна інформація:

тел./факс: (05346) 2-65-01

моб. тел.: (050) 831-54-69, (066) 630-56-98

e-mail: info@elevatorov.net.ua

Головною метою діяльності ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» являється:

- створення конкурентно-спроможної продукції, робіт і послуг, насичення ними споживчого ринку, організації при цьому додаткових робочих місць;
- забезпечення своїх клієнтів якісним, доступним, надійним обладнанням, технології якого ідуть в ногу з часом, а різноманітність варіантів і комплектацій сприяє можливості максимально задовольнити потреби клієнта при мінімізації його затрат.

– задоволення громадських потреб в продукції, роботах, послугах, що надає підприємство та реалізація на цій основі соціальних і економічних інтересів Учасників та членів трудового колективу підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» має такі види економічної діяльності:

1. виробництво машин та устаткування для перероблення сільських продуктів;
2. монтаж машин та устаткування для перероблення сільських продуктів;
3. виробництво будівельних металевих конструкцій;
4. інші монтажні роботи;
5. діяльність у сфері інжинірингу
6. інші види оптової торгівлі.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» пропонує такі товари (послуги):

- Устаткування для транспортування зерна-транспортне обладнання (конвеєри ланцюгові, стрічкові, норії);
- Зерносушарне обладнання-зерносушарне обладнання продуктивністю від 10 до 200 т / год;
- Зернохранилища на 100 тис. тонн зберігання зерна.
- Зерносушарки продуктивністю 10-100 т / год;
- норії стрічкові продуктивністю 20-175 т / год;
- конвеєри скребкові ланцюгові;
- конвеєри стрічкові роликові і безроликові;
- конвеєри шнекові;
- силос для зберігання борошна ХЕ-160;
- силосу металеві оцинковані для зберігання зерна;
- засувки зо електричні та ЗРР ручні;
- клапани перекидні електричні і ручні;
- вентилятори, витяжні системи;

- самопливне обладнання: труби, сектора, води, коліна, переходи, трійники, фланці;
- системи автоматизації управління обладнанням;
- металоконструкції різної конфігурації:
- естакади, галереї, норійні вежі, бункери, опорні конструкції транспортерів;
- топки металеві;
- котли твердопаливні.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ», має такі пропозиції:

- Модернізація зерносушарок А1-ДСП-50 і ДСП-32 (Виконуємо роботи по заміні морально і фізично зношеної зерносушарки ДСП-32 на зерносушарку А1-ДСП-50. При заміні використовуються існуючі фундаменти. Конструкція топки залишається незмінною. Конструктивно вдосконалюємо зерносушарку А1-ДСП-50, в результаті удосконалення збільшується продуктивність зерносушарки і знижується питома витрата електроенергії і витрата палива.)
- Розробка робочих проектів (Проектна група підприємства виконує проектування як окремих ділянок зернопереробних підприємств, так і виконання в повному обсязі проектів, що будуються або модернізуються елеваторів, комбікормових заводів, ХПП, КХП та т.д. Робочий проект виконується відповідно до ДБНА.2.2-3-2012 «Склад та зміст проектної документації на будівництво» в одну стадію «Робочий проект» (РП)[11].
- Будівництво і реконструкція зернопереробних підприємств (ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» виконує весь комплекс послуг з будівництва об'єктів підприємств АПК, який включає в себе: обстеження, проектування, розробку плану будівництва та реконструкції; виконання будівельних робіт і фундаментів; поставку технологічного обладнання та металоконструкцій; монтаж інженерних споруд і технологічного устаткування; здійснення електромонтажних робіт, електропостачання та електроосвітлення; проведення автоматизації виробничих і технологічних процесів; здачу об'єкта «під ключ».

– Виробництво технологічного обладнання (Підприємство має свою виробничу базу, що дозволяє випускати високотехнологічне обладнання відповідної якості: Зерносушарки продуктивністю 10-100 т / год; Норії стрічкові продуктивністю 20-175 т / год; Конвеєри скребкові ланцюгові, стрічкові роликові і безроликові шнекові; Силосу металеві оцинковані для зберігання зерна; Силос для зберігання борошна ХЕ-160; Вентилятори, аспіраційні системи; Клапани перекидні, засувки ручні і електричні; Самоплинне обладнання зернопроводів: труби, сектора, вводи, переходи, коліна, фланці.

– Виготовлення і монтаж металоконструкцій (Виробнича база підприємства забезпечує виготовлення металоконструкцій різної конфігурації і складності: естакади; галереї; норійні та очисні башти; колони, ферми; опорні конструкції транспортерів; бункери і т.п.

Всі металоконструкції виготовляються транспортабельні вузлами для подальшого складання. Збірка і монтаж виконуються фахівцями підприємства. Є в наявності всі необхідні ліцензії та дозвільні документи).

– Монтаж технологічного устаткування (Один з напрямків діяльності підприємства - проведення монтажу технологічного обладнання об'єктів агропромислового комплексу з виконанням пусконаладжувальних робіт. Підприємство також виконує монтаж інженерних споруд, мереж, систем, приладів і засобів вимірювань).

– Автоматизація технологічних процесів (Автоматизація виробничих і технологічних процесів: створення автоматизованих систем управління; здійснення електропостачання, електроосвітлення; виконання електромонтажних робіт різного рівня складності; виготовлення шаф управління технологічним обладнанням)[11].

Довгострокові перспективи розвитку ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» будуються на основі грамотного стратегічного планування; побудові взаємовигідних партнерських відносин як з постачальниками продукції, так і з клієнтами і партнерами по бізнесу; обґрунтованого розширення асортименту товарів і послуг; ретельного контролю якості на всіх етапах виробництва та складання, а

також формування і впровадження інноваційного потенціалу у виготовлену й імпортовану нами продукцію[35].

ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» має самостійний баланс, поточний та інші рахунки у банківських установах, печатку, штамп з власним найменуванням, інші печатки, наявність яких не заборонена чинним законодавством України, бланки, знак для товарів та послуг, може від свого імені укласти угоди, набувати майнові та пов'язані з ними немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем в суді.

Управління підприємства здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника і самоврядування трудового колективу. При цьому власник підприємства здійснює свої права по управлінню безпосередньо сам або через уповноважені ним органи. Останні вправі делегувати це право органу управління – раді підприємства (правлінню), чи іншому передбаченому установчими документами органу. Безпосередньо у всіх зовнішніх правовідносинах інтереси підприємства представляє його керівник (рисунок 2.1).

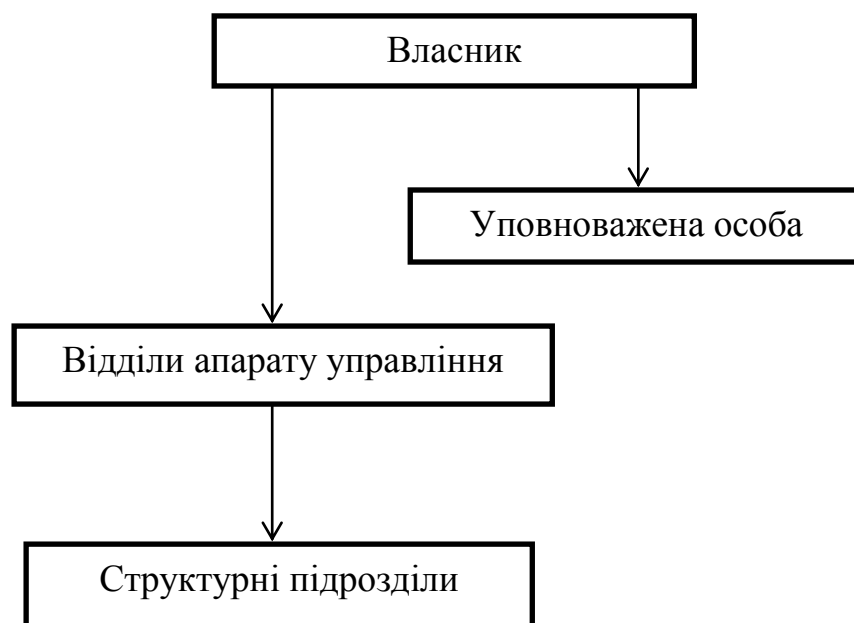


Рисунок 2.1 – «Організаційно-правова схема управління товариством з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» (складено автором)

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» є членом ТПП України, член Товариства виготовлення зерносушарок України, регулярно бере участь в різних технічних виставках і семінарах. Підприємство успішно пройшло міжнародну сертифікацію офіційного представника провідних зарубіжних заводів-виготовлювачів [11].

Підприємство має внутрішню структуру, яку ще називають ще внутрішнім середовищем. До неї відносяться функціональні структури підприємства, що забезпечують управління, розробку і тестування нових товарів, просування товарів до покупців, збут, обслуговування, взаємини з постачальниками і іншими зовнішніми органами. У понятті внутрішнього середовища так само входять кваліфікація персоналу, система передачі інформації.

Таким чином, аналіз внутрішнього середовища є управлінським обстеженням функціональних зон організації з метою визначення сильних і слабких сторін організації, представлених в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – «Сильні і слабкі сторони ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»[11].

Слабкі сторони	Сильні сторони
Слабка структура управління	Зростання оборотних коштів
Збої в постачанні	Імідж на ринку
Вузька спеціалізація	Сучасні технології виробництва
Не упроваджена система ІСО-9000	Високий контроль якості
Вузький асортимент продукції	Достатня популярність
Застаріле устаткування	Хороша мотивація персоналу
Середній рівень цін	Фокусування на споживачі

ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» має на сучасному ринку певні переваги і недоліки. SWOT-аналіз – дає змогу виявити ймовірні загрози і можливості, які потребують найбільшої уваги і зусиль з боку підприємства. Перед початком SWOT-аналізу комплексно зосереджуються на ймовірних загрозах і

можливостях, що постають перед виробником. Лише після цього слід з'ясувати, які загрози є найбільш імовірними і які ризики вони здатні спричинити. Саме вони потребують найбільшої уваги і концентрації зусиль з метою їх усунення.

Безпосередньо під загрозою підприємства розуміється сукупність факторів та умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування господарюючих суб'єктів відповідно до їхніх цілей і завдань.

Загрози стабільності й життєздатності підприємства залежно від джерела виникнення поділяються на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі і mimo волі підприємства або його працівників, незалежно від прийнятих рішень та дій керівників [9].

Суб'єктивні ж загрози породжені, зазвичай, навмисними або ненавмисними діями людей, а також різних органів та організацій, уключаючи, на жаль, нерідко державні, які за статусом зобов'язані сприяти економічній безпеці підприємства.

На підприємстві головною загрозою економічній безпеці є, насамперед, топ-менеджмент підприємства. Вище керівництво формує принципи, систему норм, правил підбору персоналу, організаційну структуру, корпоративний кодекс.

Проте складність полягає в тому, що причина значної частоти загроз такого характеру – це психологічна й професійна некомпетентність керівників, менеджерів чи їхня невідповідність професійно важливим вимогам [8].

Взагалі існує велика різноманітність загроз економічній безпеці підприємства. Але більш детальніше розглянемо лише деяких із них, найбільш вагомих для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» в сучасних умовах господарювання та в умовах євроінтеграційних процесів. У ролі основного критерію пропоную використати поділ загроз на внутрішні й зовнішні (таблиця 2.3).

Практично всі внутрішні загрози мають реальний характер. Із зовнішніх загроз до таких належать цілеспрямовані дії злочинців, що включають і порушення функціонування зовнішніх систем. Порушення технологічного характеру, а також надзвичайні події некримінального характеру – потенційні

джерела загроз. Запобігання та нівелювання загроз економічній безпеці підприємства становить головний зміст економічної безпеки.

Звичайно, поділ загроз на внутрішні й зовнішні досить умовний, особливо в умовах глобалізації всіх економічних, політичних, технічних та технологічних процесів. Найчастіше підприємство не уявляє, якими внутрішніми ресурсами й потенціалом воно володіє. Постійно всі сили керівника спрямовані на боротьбу із зовнішніми загрозами, забуваючи про те, що найбільш руйнівними можуть бути внутрішні сили.

Таблиця 2.3 – «Внутрішні й зовнішні загрози ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» (складено автором)

Внутрішні загрози підприємства	Зовнішні загрози підприємства
Низька компетентність кадрів	Недобросовісна конкуренція
Відтік кваліфікованих кадрів	Протизаконні фінансові операції
Вибір ненадійних партнерів	Залякування, шантаж і фізичний вплив на керівників та членів їх родини
Порушення трудової дисципліни	Розкрадання матеріальних засобів
Перевищення повноважень керівниками	Надзвичайні ситуації природнього й технічного характеру
Високий віковий рівень основних фондів	Шахрайство
Наявність величезної кількості документації та погоджень	Економічні кризи
Перебої в енерго-, водо та теплопостачанні	Крадіжки фінансових коштів
Вихід із ладу комп'ютерної техніки	Промислово-економічне шпигунство

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) сторін підприємства. В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції (таблиця 2.4).

У процесі аналізу сильні та слабкі місця підприємства слід оцінити з урахуванням основних тенденцій змін у зовнішньому щодо підприємства середовищі. Так, ліквідність підприємства на актуальну дату може бути сильною стороною підприємства, однак через деякий період внаслідок дії зовнішніх факторів вона може стати недостатньою і перетворитися на слабе місце.

Сильні сторони підприємства	Слабкі сторони підприємства
Кваліфікований інженерно-технічний персонал	Слабка структура управління
Сучасні технології виробництва	Крадіжки на виробництві
Наявність власних виробничих споруд	Середній рівень цін
Низькі витрати на заробітну плату	Висока енергомісткість продукції
Хороша мотивація персоналу	Не впроваджена система ІСО-9000
Імідж на ринку	Неефективна діяльність служби збуту
Прихід молодих та енергійних співробітників	Застаріле устаткування
Конкурентноздатна цінова політика	Залежність від постачальників комплектуючих
Продумана стратегія у сфері діяльності	Непридатність продукції в інших областях
Наявність джерела фінансування	Неучасть персоналу в ухваленні управлінських рішень
Фокусування на споживачі	Не повна завантаженість виробничих потужностей
Зростання оборотних коштів	Слабкість в створенні нових видів продукції

Таблиця 2.4 – «Слабкі та сильні сторони ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» (складено автором)

Отже, зведемо результати в загальну таблицю для SWOT-аналізу ТОВ ІВП «ЕЛМАШ», використовуючи основні моменти зі списків слабких, сильних сторін підприємства, загроз і можливостей для нього [59].

Основна мета підприємства – вихід на регіональні ринки. Для здійснення поставленого завдання керівництво ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» планує наступне:

- зміцнити свої позиції на ринку України;

- вийти на ринок міст Запоріжжя, Кіровоград, Київ, Одеса;
- налагодити виробництво на ринках інших регіонів.

На основі даних про підприємство, можна побудувати наступну SWOT-таблицю (табл. 2.5).

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відносно невеликий штат організації. 2. Молодий і перспективний колектив. 3. Гнучка політика керівництва. 4. Порівняно недорогі початкові матеріали. 5. Хороша репутація у клієнтів.
	Можливості (O)	Загрози (T)
	Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Брак власного устаткування. 2. Брак власної робочої сили. 3. Невеликий офіс. 4. Відсутність єдиного цеху. 5. Додаткові транспортні витрати. 6. Недостатньо високий прибуток.
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення виробничої лінії. 2. Вихід на нові ринки. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових конкурентів. 2. Збільшення цін на матеріали. 3. Зростаючий конкурентний тиск. 4. Зниження репутації.

Таблиця 2.5 – «SWOT-таблиця ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»[29].

На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» для успішного розвитку:

1. Сильні сторони (S).

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Можливий вихід на нові ринки. Наприклад, доцільно відкрити виробництво у Запоріжжі, Харкові;

- стратегія інтегрованого зростання, а саме зворотної вертикальної інтеграції. Достатньо ефективним буде придбання виробництв діючих постачальників. Подібна політика понизить надалі витрати компанії.

б) загрози (T):

- стратегія концентрованого зростання. В даному випадку доцільно почати надавати ще одну послугу, наприклад, термодрук. Подібний крок підвищить конкурентоспроможність, а, відповідно, збільшиться кількість клієнтів;

- стратегія інтегрованого зростання, а саме горизонтальної інтеграції. Придбання підприємств конкурентів. Це поліпшить виробничу базу, підвищить потужності фірми. На одного конкурента стане менше.

2. Слабкі сторони(W).

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Оскільки слабих сторін у ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» більше, ніж сильних, то найбільш ефективними є дії з посилення позицій на ринку. Сюди відноситься створення позитивного стійкого іміджу в Харкові та області, збільшення кількості клієнтів та інше;

- стратегія скорочення витрат також є доцільною, оскільки прибуток у компанії невеликий, а ціни на матеріали ростуть. Передбачувані витрати потребуватимуть великих фінансових вкладень, тому зараз необхідно понизити планку витрат. Наприклад, пошук постачальників з більш низькими цінами.

б) загрози (T):

- стратегія диверсифікованого зростання, а саме горизонтальної диверсифікації. ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» необхідно налагодити роботу з надання нової послуги;

- стратегія центрованої диверсифікації. ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» може почати надавати нову послугу на базі існуючих, наприклад, сублімований друк. Тут використовуються також термодрук і плівки, але складність виконання замовлення набагато вища. Такі дії приведуть до збільшення прибутку без витрат на нове устаткування. Конкурентоспроможність також підвищиться[50].

Отже, можна відзначити, що найбільш переважною для компанії ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку Харкові та області. Це обумовлено тим, що у підприємства ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки. Але при цьому у підприємстві все-таки існує ряд переваг, завдяки яким вона є досить сильним

конкурентом в своєму регіоні. Тому слід укріпити свої позиції перед таким значним кроком, як вихід на нові ринки. Вибрана стратегія, безумовно, частково веде до досягнення поставленої планки[43].

Для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» після проведеного аналізу найбільш значимими і вірогідними виявилися можливості розширення частки ринку, розширення асортименту.

Після позиціювання погроз було виявлено, що:

- До критичного стану підприємство можуть привести або вихід в галузь великого числа конкурентів і перемикання споживачів на продукцію підприємств конкурентів.

- До руйнування підприємства або її виходу з галузі може привести обмежувальна політика державних органів, наприклад, збільшення зборів, зростання податків, посилювання регулювання рівня цін на продукцію, примусова реалізація продукції для соціальних об'єктів за заниженими цінами. Стратегія має бути направлена на максимальне використання можливостей, що надаються, і максимально можливий захист від погроз[73].

Таким чином, розглянувши можливості ТОВ ІВП «ЕЛМАШ», його слабкі і сильні сторони, провівши аналіз погроз, витікаючих із зовнішнього середовища, можна визначити стратегію підприємства, при цьому спираючись на меті організації. Стратегію розглядатимемо в контексті реалізації проекту підприємства по розширенню ринку збуту в Київській області. Спочатку передбачалося, що на даному сегменті ринку конкуренція дуже висока. В результаті SWOT-аналізу з'ясувалося, що надалі конкуренція на даному сегменті ринку посилитися, то має бути переглянута стратегія підприємства.

Оскільки підприємство збирається збільшити обсяг виробництва і захопити весь таку, що залишилася сегмент ринку, на якому в майбутньому передбачається конкуренція, то для неї найкращою буде комбінована стратегія, націлена на вирішення своїх конкурентних переваг і передбачаюча глибше проникнення і географічний розвиток ринку, з подальшою вертикальною інтеграцією вгору. Це можна сформулювати таким чином:

- мінімізувати витрати і тим самим укріпити свою конкурентну позицію;
- удосконалювати реалізацію в тих районах області, в яких вже налагоджена;
- проводити активну рекламну компанію своєї продукції, потім вийти на нові ринки збуту, уклавши договори з організаціями.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Бренд Бенд», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести як до невдачі проекту. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства[59].

При стратегічному плануванні перевагу необхідно віддати стратегії концентрованого зростання (концентрації зусиль). На відміну від стратегій лідерства по витратах і диференціації стратегії концентрації зусиль (стратегії ніші) орієнтовані на вузьку частину ринку. Цільовий сегмент або ніша можуть бути визначений, виходячи з географічної унікальності, особливих вимог до використання товару або його особливих характеристик, які привабливі лише для даного сегменту.

Конкурентна перевага ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» може бути досягнута пропозицією споживачам даного сегменту продуктів (послуг), відмінних від конкурентів і більш повно задовольняючих вимогам покупців цієї цільової групи. З врахуванням вибраної дороги досягнення конкурентної переваги необхідно планувати сфокусовану стратегію диференціації[78].

Сфокусована стратегія є привабливою для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» тому що виконуються наступні умови:

- підприємство має досить навиків і ресурсів для успішної роботи у виробництві бетонних заборів;
- ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» може захистити себе від конкурентів в майбутньому, завдяки доброзичливості покупців до її здібностей в обслуговуванні (задоволенні вимог) покупців цільового сегменту.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ ІВП «ЕЛМАШ», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести як до невдачі проекту, так і до краху підприємства в цілому. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства[61]. Таким чином, найбільш прийнятними для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» в даний час є стратегії концентрації зусиль (стратегії ніші).

Високий технічний і професійний рівень фахівців ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» дозволяє успішно вирішувати завдання в підборі, постачанні і виготовленні будь-якого сучасного зварювального обладнання та у виготовленні зерносушарок здійснювати кваліфіковану консультативну допомогу при розробці технологій і пуско-налагоджувальних роботах.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» впевнений в надійності і якості обладнання, що постачається і виготовляється та зварювальних матеріалів, що гарантує повну довіру і взаєморозуміння з боку споживачів[46].

Отже, виробляючи стратегії, слід пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити в свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використовує конкурент.

Таким чином для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» необхідна така стратегія, де будуть збільшені внутрішні сили і зовнішні можливості підприємства, і де слід скоротити слабкі внутрішні сторони фірми і по можливості пом'якшити негативний вплив зовнішніх загроз.

2.2 Органи управління й структура ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» та їх вплив на інформаційну модель діяльності

Організаційна структура підприємства – це склад відділів, служб і підрозділів в апараті управління, системна їх організація, характер підпорядкованості та

підзвітності один одному і вищому органу управління, а також набір координаційних і інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління по різних рівнях і підрозділам управлінської ієрархії[11].

Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів, а також функціональних структурних підрозділів апарату управління. Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами. Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис.

Органи управління в цілому та управління в комерційній діяльності зокрема є сьогодні одними з найбільш актуальних дисциплін в комерції. Це, в першу чергу, пов'язано зі значними якісними змінами в світовому господарстві, які зачепили як роль підприємств так і комерційні справи в комерції, так і взаємодії всередині самих підприємств[11].

Починаючи з періоду пізнього Середньовіччя значення комерційних підприємств для функціонування комерції було достатньо великим, але тільки у XX столітті, коли остаточно сформувався світовий ринок, воно набуло настільки всеохоплюючий характер. Сьогодні практично жодний комерційний процес не відбувається без активної участі комерційних підприємств. Зміни якісного характеру комерційної діяльності, в свою чергу, викликали значне збільшення кількості підприємств і, як наслідок, збільшення конкурентної боротьби між ними.

Кожний рік в різних країнах світу з'являються сотні нових комерційних підприємств, які прагнуть потіснити вже існуючі і зайняти місце під сонцем, завоювати свою долю на ринку. В той самий час лібералізація комерційного законодавства призвела до інтернаціоналізації комерційної справи. Вистояти та вийти з оптимальними показниками діяльності без створення системи ефективного менеджменту в цій сфері просто таки неможливо[11].

Головним органом управління є загальні збори акціонерів.

Основні питання діяльності вирішує рада директорів. Вона є представничим органом власників комерційного підприємства, його акціонерів та повинна відстоювати їх інтереси. Рада директорів формує вищі управлінські органи, які ведуть практичну діяльність згідно з рекомендаціями та вказівками ради. Основні функції ради зводяться до:

- Визначення стратегічних цілей банку та формулювання його політики.
- Підбір людей на керівні посади. Справа в тому, що сучасний банк являє собою дуже складне і ризиковане підприємство. Для його успішної роботи необхідні компетентні та відповідальні люди. Їх підбором займається рада директорів.
- Визначення стратегічних цілей банку відноситься до області довготермінової стратегії. В крупному банку цілі та задачі установи та програма конкретних дій по їх досягненню викладається у навмисному меморандумі, який готується радою директорів разом з керівниками відділів та служб.

Довгострокові перспективи розвитку ТОВ «ЕЛМАШ» будуються на основі грамотного стратегічного планування; побудові взаємовигідних партнерських відносин як з постачальниками продукції, так і з клієнтами і партнерами по бізнесу; обґрунтованого розширення асортименту товарів і послуг; ретельного контролю якості на всіх етапах виробництва та складання, а також формування і впровадження інноваційного потенціалу у виготовлену й імпортовану нами продукцію[52].

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» має самостійний баланс, поточний та інші рахунки у банківських установах, печатку, штамп з власним найменуванням, інші печатки, наявність яких не заборонена чинним законодавством України, бланки, знак для товарів та послуг, може від свого імені укладати угоди, набувати майнові та пов'язані з ними немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем в суді[11].

Статут Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ»

1. Загальні положення

1.1. Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» (надалі Товариство) є суб'єктом господарювання, що діє на принципах самоокупності.

1.2. Товариство здійснює свою діяльність у відповідності до Цивільного Кодексу України, Господарського Кодексу України, до закону України «Про господарські товариства» та інших законодавчих актів, цього Статуту.

1.3. Найменування Товариства: Повне - Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ»; Скорочене – ТОВ ІВП «ЕЛМАШ».

1.4. Товариство є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий рахунок в установах банку, штампи, печатки, інші реквізити передбачені законодавством.

1.5. Товариство набуває статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації.

1.6. Товариство в установленому порядку може створювати дочірні підприємства, філії та представництва, вступати в договірні відносини з іншими юридичними та фізичними особами, як на території України, так і за її межами.

1.7. Товариство не відповідає за зобов'язаннями учасників. Учасники Товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів.

1.8. Товариство створено (засновано) на невизначений строк.

1.9. В своїй діяльності Товариство керується чинним законодавством України, цим Статутом, іншими внутрішніми актами (в тому числі правилами, регламентами, положеннями) Товариства, а також рішеннями його органів, прийнятих у відповідності до їх компетенції у встановленому порядку.

2. Найменування та місцезнаходження Товариства

2.1 Повне найменування Товариства:

2.1.1.Українською мовою: Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ»;

2.1.2.Російською мовою: Общество с ограниченной ответственностью инженерно-производственное предприятие «ЭЛМАШ»;

2.2.3. Англійською мовою: Engineering and Manufacturing Company, Limited Liability Company «ELMASH».

2.2. Скорочене найменування Товариства:

2.2.1.Українською мовою: ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»;

2.2.2.Російською мовою: ООО ИВП «ЕЛМАШ»;

2.2.3.Англійською мовою:LLC «ELMASH».

2.3.Місцезнаходження та адреса Товариства: Україна, індекс 39501, місто Карлівка, вулиця Січових Стрільців, 4.

3.Відповідальність Товариства та учасників

3.1 Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями усім майном, на яке відповідно до закону може бути звернено стягнення на вимогу кредиторів. Товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями: держави, створених ним юридичних осіб, а вони не відповідають за зобов'язаннями Товариства.

3.2. Товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями Учасників, а Учасники несуть відповідальність по зобов'язаннях Товариства виключно внесеними вкладами до Статутного капіталу Товариства. Учасники не несуть відповідальність по зобов'язанням Товариства в частині, що перевищують розмір їх вкладів в Статутний капітал Товариства. Якщо Учасник не повністю вніс вклад, то він несе відповідальність за зобов'язаннями Товариства також у межах невнесеної частини вкладу.

4. Мета діяльності Товариства

4.1. Товариство створюється з метою отримання прибутку в процесі діяльності по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг, а також при здійсненні іншої, не забороненої чинним законодавством України діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної.

4.2. Метою Товариства є здійснення діяльності з насичення ринку товарів, послуг і робіт, задоволення громадських і приватних потреб у продукції, роботах і послугах Товариства, та за рахунок цього отримання прибутку для розвитку Товариства і реалізації соціальних та економічних інтересів його Учасників.

5. Предмет діяльності Товариства

5.1. Предметом діяльності Товариства є:

- Виробництво машин та устаткування для перероблення сільських продуктів;
- Монтаж машин та устаткування для перероблення сільських продуктів;
- Виробництво будівельних металевих конструкцій;
- Переробка, зберігання та реалізація високоякісних та екологічно чистих зернових виробів;
- Виготовлення, монтаж несучих конструкцій

5.2. Окремі види діяльності, перелік яких встановлений чинним законодавством України, Товариство може здійснювати лише на підставі спеціального дозволу (ліцензії).

Право Товариства здійснювати діяльність, для заняття якою необхідне одержання спеціального дозволу (ліцензії), виникає з моменту одержання такої ліцензії або у зазначений в ній строк і припиняється з закінченням строку її дії, якщо інше не встановлено чинним законодавством України.

6. Правове положення Товариства

6.1. Товариство є юридичною особою, має самостійний баланс та розрахунковий (поточний) банківський рахунок, а також має право мати валютний та інші банківські рахунки.

6.2. Товариство вважається створеним як юридична особа з дня його державної реєстрації згідно чинного законодавства України.

6.3. Товариство для досягнення мети своєї діяльності має право від свого імені набувати та здійснювати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем в судах різної юрисдикції.

6.4. Товариство є власником майна, переданого йому учасниками Товариства у власність як вклад до статутного (складеного) капіталу, продукції, виробленої Товариством у результаті господарської діяльності, одержаних доходів, іншого майна, набутого на підставах, що не заборонені чинним законодавством України. Товариство здійснює у відповідності з чинним законодавством України володіння, користування та розпорядження майном, що належить йому на праві власності.

6.5. Товариство самостійно відповідає за своїми зобов'язаннями усім належним йому майном. Товариство не відповідає за зобов'язаннями його учасників, окрім схвалених відповідним органом Товариства зобов'язань його учасників (засновників), що пов'язані зі створенням Товариства. Товариство не відповідає за зобов'язаннями держави.

6.6. Учасники Товариства не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з його діяльністю, у межах вартості своїх вкладів, окрім випадків, встановлених чинним законодавством України. Держава не відповідає за зобов'язаннями Товариства.

6.7. Товариство може створювати дочірні підприємства (господарські товариства) з правами юридичної особи, а також філії та представництва на території України та за її межами з дотриманням вимог, встановлених чинним законодавством України і законодавством відповідної іноземної держави.

Правове положення господарських товариств, що є залежними від Товариства, визначається чинним законодавством України.

6.8. Філії та представництва Товариства є відокремленими підрозділами Товариства, що розташовані поза його місцезнаходженням. Створення філій та відкриття представництв Товариства здійснюється згідно з вимогами чинного законодавства України чи держави, на території якої вони засновуються. Філії та представництва не є юридичними особами і діють на підставі затвердженого Товариством положення.

Керівники філій та представництв призначаються Товариством і діють на підставі виданої Товариством довіреності.

6.9.Товариство наділяє свої філії та представництва майном.

6.10.Філії та представництва Товариства здійснюють діяльність від імені Товариства.

Відповідальність за діяльність своїх філій/представництв несе Товариство.

6.11.Дочірні підприємства (господарські товариства) є самостійними юридичними особами, вони не відповідають по боргам Товариства, а Товариство відповідає за зобов'язаннями дочірніх підприємств лише у випадках і в межах, встановлених чинним законодавством України.

6.12.Товариство самостійно планує свою господарську і іншу діяльність, а також соціальний розвиток його колективу. При цьому Товариство керується положеннями чинного законодавства України, а також рішеннями його органів, прийнятих в межах їх компетенції.

6.13.Товариство має право: вчиняти будь-які правочини (договори, контракти), що не суперечать чинному законодавству України, в тому числі договори купівлі-продажу, міни (бартеру), підряду, оренди, схову, доручення, застави, тощо; випускати, реалізувати та купувати цінні папери; страхувати власне майно; на підставі довіреностей здійснювати представництво інтересів юридичних та фізичних осіб, як українських, так і іноземних; користуватися на договірній основі банківськими кредитами та надавати банку право використовувати свої вільні грошові кошти, отримувати позику від своїх учасників та інших фізичних та юридичних осіб у встановленому чинним законодавством України порядку, надавати позики працівникам та учасникам в порядку, передбаченому чинним законодавством України.

6.14.Товариство може здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в порядку, встановленому чинним законодавством України. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності Товариство має право: відкривати валютні рахунки в банківських установах, укладати зовнішньоекономічні контракти з іноземними юридичними особами і здійснювати операції, що пов'язані з використанням іноземної валюти, засновувати підприємства з іноземними

інвестиціями, а також брати участь у їх діяльності, здійснювати інші операції в процесі зовнішньоекономічної діяльності.

6.15.Товариство самостійно встановлює (визначає) ціни та тарифи на свою продукцію, товари, роботи та послуги, окрім випадків, передбачених чинним законодавством України.

6.16.Товариство може на добровільних засадах об'єднуватися в об'єднання підприємств з дотриманням вимог чинного законодавства України.

6.17.Товариство може брати участь у діяльності та/чи співпрацювати в іншій формі з українськими, іноземними та міжнародними юридичними особами.

6.18.Товариство має право приймати на роботу українських та іноземних спеціалістів на умовах трудових договорів (контрактів) з дотриманням вимог чинного законодавства України.

Товариство може залучати для виконання робіт (надання послуг) фахівців, в тому числі і іноземних, на підставі договору підряду, доручення та інших договорів з оплатою за домовленістю сторін.

6.19.Товариство може здійснювати кооперацію з іншими українськими та іноземними юридичними особами, в тому числі здійснювати спільну діяльність без створення юридичної особи шляхом об'єднання їх активів та іншого майна для досягнення не заборонених чинним законодавством України цілей та мети діяльності Товариства.

6.20.Товариство має і інші права, передбачені чинним законодавством України, а також може здійснювати і інші дії, що не суперечать чинному законодавству України.

6.21.В своїй діяльності Товариство зобов'язане дотримуватися вимог чинного законодавства України, а при веденні справ за кордоном – чинного законодавства відповідної держави.

7. Зміна (збільшення або зменшення) статутного(складеного)капіталу Товариства

7.1.Товариство має право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір свого статутного (складеного) капіталу.

7.2.Зміна (збільшення або зменшення) розміру статутного (складеного) капіталу Товариства здійснюється за рішенням Загальних зборів учасників Товариства.

7.3.Збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства допускається тільки після його повної сплати, тобто після внесення усіма учасниками Товариства вкладів у повному обсязі.

7.4.Збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства може здійснюватися за рахунок додаткових вкладів учасників Товариства та іншими засобами, що допускаються (не забороняються) чинним законодавством України.

Збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства не може здійснюватися за рахунок вкладів осіб, що не є учасниками Товариства (третьох осіб).

7.5.Збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства за рахунок додаткових вкладів учасників Товариства здійснюється за рішенням Загальних зборів учасників Товариства шляхом внесення учасниками Товариства додаткових вкладів, розмір (вартість) яких повинен бути пропорційним розміру їх часток у статутному (складеному) капіталі Товариства.

7.6.В рішенні Загальних зборів учасників Товариства про збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства за рахунок додаткових вкладів його учасників зазначається: загальна сума, на яку збільшується статутний (складений) капітал Товариства, розмір (вартість) додаткового вкладу кожного із учасників Товариства, склад та строки внесення додаткових вкладів учасників Товариства, а також інші умови внесення додаткових вкладів учасниками Товариства. При цьому, розмір (вартість) додаткового вкладу кожного із учасників Товариства повинен бути пропорційним розміру їх часток у статутному (складеному) капіталі Товариства.

7.7.Додаткові вклади повинні бути внесені учасниками Товариства протягом 1 місяця з дати прийняття Загальними зборами учасників Товариства рішення про збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства за рахунок

додаткових вкладів його учасників, якщо у цьому рішенні Загальних зборів учасників Товариства не встановлений інший строк для внесення додаткових вкладів учасниками Товариства.

7.8. У разі недотримання встановлених в пункті 7.7. цього Статуту строків внесення додаткових вкладів, а також невнесення (неповного внесення) додаткових вкладів учасниками Товариства чи хоча б одним із них, збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства вважається таким, що не відбулось.

7.9. Встановлений цим Статутом порядок внесення додаткових вкладів учасниками Товариства може змінюватися рішенням Загальних зборів учасників Товариства про збільшення статутного (складеного) капіталу Товариства за рахунок додаткових вкладів його учасників.

7.10. Статутний (складений) капітал Товариства може бути зменшений за рішенням Загальних зборів учасників Товариства, але не менш як до мінімального розміру, передбаченого чинним законодавством України для товариств з обмеженою відповідальністю.

7.11. Зменшення статутного (складеного) капіталу Товариства допускається після повідомлення про це в порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом, усіх його кредиторів. У цьому разі кредитори мають право вимагати дострокового припинення або виконання відповідних зобов'язань Товариства та відшкодування їм збитків.

7.12. Якщо інше не встановлено чинним законодавством України, повідомлення про зменшення статутного (складеного) капіталу Товариства розміщується в друкованих засобах масової інформації, в яких публікуються відомості про державну реєстрацію юридичних осіб. Товариство має право додатково повідомити своїх кредиторів про зменшення свого статутного (складеного) капіталу у письмовому вигляді.

7.13. Зменшення статутного (складеного) капіталу Товариства здійснюється в порядку, передбаченому чинним законодавством України для зменшення статутних (складених) капіталів товариств з обмеженою відповідальністю.

7.14.Рішення Товариства про збільшення розміру його статутного (складеного) капіталу набирає чинності з дня внесення цих змін до державного реєстру.

7.15.Рішення Товариства про зменшення його статутного (складеного) капіталу набирає чинності не раніше як через 3 місяці після державної реєстрації і публікації про це у встановленому порядку.

8. Права та обов'язки учасників (засновників) Товариства

8.1. Учасники Товариства мають право:

8.1.1.брати участь в управлінні справами Товариства в порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом;

8.1.2.брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частину (дивіденди). Право на отримання частини прибутку Товариства, що розподіляється між учасниками Товариства пропорційно частці кожного з них у статутному (складеному) капіталі Товариства (право на отримання дивідендів), мають особи, які є учасниками Товариства на початок строку виплати дивідендів;

8.1.3.вийти у встановленому порядку з Товариства;

8.1.4.здійснити відчуження часток у статутному (складеному) капіталі Товариства в порядку, встановленому чинним законодавством України;

8.1.5.одержувати інформацію про діяльність Товариства в порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом. На вимогу свого учасника Товариство зобов'язане надати йому для ознайомлення річні баланси, звіти про фінансово-господарську діяльність Товариства, протоколи Ревізійної комісії (Ревізора) Товариства, протоколи зборів органів управління Товариства, тощо;

8.1.6.отримати у випадку ліквідації Товариства частину його майна, що залишилось після розрахунків з кредиторами, чи його вартість, пропорційно частці кожного з учасників у статутному (складеному) капіталі Товариства (право на ліквідаційну квоту).

8.2.Учасники Товариства можуть також мати інші права, встановлені чинним законодавством України та цим Статутом.

8.3.Учасники Товариства зобов'язані:

8.3.1.додержуватись положень цього Статуту і виконувати рішення Загальних зборів учасників Товариства;

8.3.2.виконувати свої зобов'язання перед Товариством, в тому числі і пов'язані з майновою участю, а також робити вклади у розмірі, в порядку та засобами, що передбачені цим Статутом;

8.3.3.не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства.

Під комерційною таємницею мають на увазі відомості, пов'язані з управлінням, фінансами та іншою професійною діяльністю в галузі аудиту, розголошення (передача, витік) яких може завдати шкоди інтересам Товариства.

Склад і обсяг відомостей, що складають комерційну таємницю, а також порядок їх захисту визначаються органами управління Товариства в межах їх компетенції.

Комерційною таємницею є також інформація, методики, результати науково-дослідницької діяльності та інші види інтелектуальної власності, власником якої є Товариство, і які можуть бути реалізовані як комерційна інформація, а передчасне розголошення якої може нанести збитки Товариству.

8.3.4.сприяти Товариству у вирішенні ним своїх статутних завдань;

8.3.5.утримуватися від будь-якої діяльності, що може нанести майнові або інші збитки Товариству.

8.4.Учасники Товариства можуть також мати (нести) інші обов'язки, встановлені чинним законодавством України та цим Статутом.

9.Порядок виходу учасника зі складу Товариства та порядок проведення розрахунків з ним

9.1. Учасник Товариства має право вийти з Товариства, повідомивши Товариство про свій вихід не пізніше ніж за 3 місяці до виходу.

9.2.Учасник, який виходить з Товариства, має право одержати вартість частини майна Товариства, пропорційну його частці у статутному (складеному) капіталі Товариства. Виплата проводиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з Товариства, і в строк до 12 місяців з дня виходу.

9.3.За домовленістю між учасником та Товариством виплата вартості частини майна Товариства може бути замінена передачею майна в натурі.

9.4.Учаснику Товариства, який вибув, виплачується належна йому частина прибутку, одержана Товариством в даному році до моменту його виходу.

9.5.Якщо вклад до статутного (складеного) капіталу Товариства був здійснений шляхом передачі права користування майном, відповідне майно повертається учаснику Товариства без виплати винагороди.

9.6.Порядок і засіб визначення вартості частини майна Товариства, що пропорційна частці учасника у статутному (складеному) капіталі Товариства, а також порядок і строк її виплати встановлюються чинним законодавством України.

9.7.Спори, що виникають у зв'язку з виходом учасника з Товариства, у тому числі спори щодо порядку визначення частки у статутному (складеному) капіталі, її розміру і строків виплати, вирішуються судом.

10.Фонди Товариства

10.1.В Товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі 35 % статутного (складеного) капіталу Товариства. Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду не може бути менше 8 % суми чистого прибутку.

10.2.Резервний (страховий) фонд призначається на покриття непередбачених та додаткових витрат, в тому числі на: заходи щодо розробки та впровадження нових перспективних програм, поповнення нестачі власних оборотних коштів, покриття збитків від зниження ціни продукції, тощо. Витрата резервного (страхового) фонду здійснюється за розпорядженням Загальних зборів учасників Товариства.

10.3.Товариство, крім резервного (страхового) фонду, може створювати й інші фонди. Порядок створення, використання, поповнення та ліквідація фондів,

регулюється спеціальними положеннями про них, що затверджуються Загальними зборами учасників Товариства.

11.Порядок розподілу прибутку та покриття збитків Товариства

11.1.Прибуток Товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку Товариства сплачуються передбачені чинним законодавством України податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки по кредитах банків і по облігаціях. Прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні Товариства, яке визначає напрямки його використання відповідно до рішень Загальних зборів учасників Товариства.

11.2.Збитки, що виникли в процесі здійснення діяльності Товариством, покриваються в першу чергу за рахунок резервного (страхового) фонду.

11.3.В разі недостатності коштів резервного (страхового) фонду Загальні збори учасників Товариства можуть прийняти рішення про направлення на покриття збитків коштів з інших фондів.

12.Органи управління та контролю Товариства

12.1.Органами управління Товариства є:

12.1.1.Загальні збори учасників Товариства;

12.1.2.одноособовий виконавчий орган Товариства - Директор Товариства.

12.2. Органом контролю Товариства є Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства.

12.3. Склад, порядок створення та відкликання, а також повноваження органів управління та контролю Товариства визначаються чинним законодавством України, а також положеннями Статуту Товариства.

13.Посадові особи Товариства

13.1.Посадовими особами Товариства визнаються Директор Товариства і Голова ревізійної комісії (Ревізор) Товариства. Обмеження щодо поєднання однією особою зазначених посад встановлюються чинним законодавством України.

13.2.Посадовими особами Товариства не можуть бути особи, службову або іншу діяльність яких визнано Конституцією України та чинним законодавством України несумісною з перебуванням на цих посадах, а також особи, яким перебування на відповідних посадах заборонено рішенням суду.

13.3.Посадові особи Товариства повинні зберігати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію Товариства і несуть передбачену чинним законодавством України відповідальність за її розголошення.

13.4.Посадові особи Товариства відповідають за шкоду, заподіяну ними Товариству, в межах і порядку, передбачених чинним законодавством України та Статутом Товариства.

14.Загальні збори учасників Товариства

14.1.Вищим органом Товариства є Загальні збори учасників Товариства. Вони складаються з учасників Товариства або призначених ними представників.

Представники учасників Товариства можуть бути постійними або призначеними на певний термін. Учасник Товариства мають право у будь-який час замінити свого представника у (на) Загальних зборах учасників Товариства, сповістивши про це інших учасників Товариства.

Учасник Товариства вправі передати свої повноваження у (на) Загальних зборах учасників Товариства іншому учаснику Товариства або представнику іншого учасника Товариства.

14.2.В період, коли Товариство має лише одного учасника, якому належить частка, розміром 100 % статутного (складеного) капіталу Товариства, функції Загальних зборів учасників Товариства здійснюються єдиним учасником Товариства шляхом одноособового прийняття ним рішень, які оформляються письмово. При цьому, положення цього Статуту Товариства, а також чинного законодавства України, які регулюють порядок та процедуру підготовки, скликання та проведення Загальних зборів учасників Товариства не застосовуються, за виключенням положень про періодичність скликання та проведення Загальних зборів учасників Товариства.

З моменту державної реєстрації Статуту Товариства в новій редакції чи змін, що вносяться до Статуту Товариства, в результаті яких число учасників Товариства стає більшим одного, кожний учасник Товариства втрачає право одноособового здійснення функції Загальних зборів учасників Товариства, а рішення з питань, зазначених в пункті 16.14. цього Статуту, приймаються Загальними зборами учасників Товариства.

14.3. Загальні збори учасників Товариства скликаються не рідше одного разу на рік.

Позачергові Загальні збори учасників Товариства скликаються Головою Товариства при наявності обставин, що загрожують пов'язаним з участю у Товаристві інтересам (в тому числі і майновим) учасників Товариства, у разі неплатоспроможності Товариства, а також у будь-якому іншому випадку, якщо цього потребують інтереси Товариства в цілому, зокрема, якщо виникає загроза значного скорочення статутного (складеного) капіталу Товариства. Голова Товариства обирається Загальними зборами учасників Товариства.

14.4. Загальні збори учасників Товариства повинні скликатися також на вимогу виконавчого органу Товариства.

14.5. Учасники Товариства, що володіють не менш як 15 % голосів, можуть вимагати скликання Загальних зборів учасників Товариства. Якщо протягом 25 днів Голова Товариства не виконав зазначеної вимоги, вони мають право самостійно скликати Загальні збори учасників Товариства.

14.6. Про проведення Загальних зборів учасників Товариства учасники повідомляються письмово, із зазначенням часу і місця проведення Загальних зборів учасників Товариства, а також їх порядку денного. Письмове повідомлення про проведення Загальних зборів учасників Товариства повинно бути зроблено не менше як за 30 днів до скликання Загальних зборів учасників Товариства.

14.7. Будь-хто з учасників Товариства має право вимагати розгляду питання на Загальних зборах учасників Товариства за умови, що воно було ним

поставлено не пізніше як за 25 днів до початку Загальних зборів учасників Товариства.

14.8. Не пізніше як за 7 днів до скликання Загальних зборів учасників Товариства учасникам Товариства повинна бути надана можливість ознайомитися з документами, внесеними до порядку денного Загальних зборів учасників Товариства.

14.9.3 питань, не включених до порядку денного Загальних зборів учасників Товариства, рішення можуть прийматися тільки за згодою всіх учасників Товариства, присутніх на цих Загальних зборах учасників Товариства.

14.10. Всі учасники Товариства (їх представники) мають право бути присутніми на Загальних зборах учасників Товариства, брати участь в обговоренні питань порядку денного та голосувати при прийнятті рішень Загальними зборами учасників Товариства.

Учасник Товариства не має права голосу при вирішенні Загальними зборами учасників Товариства питань щодо вчинення з ним правочину та щодо спору між ним та Товариством.

Брати участь у Загальних зборах учасників Товариства з правом дорадчого голосу можуть члени виконавчого органу Товариства, які не є учасниками Товариства.

14.11. Кожний учасник Товариства (його представник) має на Загальних зборах учасників Товариства кількість голосів, пропорційну розміру його частки у статутному (складеному) капіталі Товариства. Голосування на Загальних зборах учасників Товариства провадиться за принципом - на 1 % статутного (складеного) капіталу Товариства припадає 10 голосів.

14.12. Учасники Товариства (їх представники), які беруть участь в Загальних зборах учасників Товариства, реєструються із зазначенням кількості голосів, яку має кожний учасник Товариства. Цей перелік підписується Головою та секретарем Загальних зборів учасників Товариства.

Загальні збори учасників Товариства обирають Голову Загальних зборів учасників Товариства, який організує ведення протоколу Загальних зборів

учасників Товариства. Секретар Загальних зборів учасників Товариства веде протокол Загальних зборів учасників Товариства. Головою Загальних зборів учасників Товариства не може бути обраний Директор Товариства.

14.13. Загальні збори учасників Товариства вважаються повноважними, якщо на них присутні учасники Товариства (їх представники), що володіють у сукупності більш як 60 % голосів.

14.14. До компетенції Загальних зборів учасників Товариства відносяться наступні питання:

14.14.1. визначення основних напрямків діяльності Товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;

14.14.2. внесення змін до Статуту Товариства, у тому числі зміна (збільшення, зменшення) розміру статутного (складеного) капіталу Товариства;

14.14.3. призначення (обрання) та звільнення Директора Товариства, обрання та відкликання інших органів Товариства;

14.14.4. затвердження річних результатів діяльності Товариства, враховуючи його дочірні підприємства, філії, представництва; затвердження звітів і висновків Ревізійної комісії (Ревізора) Товариства, порядку розподілу прибутку Товариства, строку та порядку виплати частини прибутку (дивідендів); визначення порядку покриття збитків;

14.14.5. створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;

14.14.6. винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів управління Товариства;

14.14.7. затвердження правил, процедур та інших внутрішніх документів Товариства, визначення його організаційної структури;

14.14.8. визначення умов оплати праці посадових осіб Товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;

14.14.9. затвердження договорів (угод) на суму, що перевищує 1 000 000,00 грн.;

14.14.10.прийняття рішення про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу;

14.14.11.прийняття рішення про обрання уповноваженої особи учасників Товариства для представлення інтересів учасників Товариства у випадках, передбачених чинним законодавством України;

14.14.12.вирішення питання про придбання Товариством частки його учасника;

14.14.13.виключення учасника з Товариства;

14.14.14.встановлення розміру, форми і порядку внесення учасниками Товариства додаткових внесків до статутного (складеного) капіталу Товариства;

14.14.15.визначення форм контролю за діяльністю виконавчого органу Товариства, створення та визначення повноважень відповідних контролюючих органів Товариства;

14.14.16.обрання Голови Товариства;

14.14.17.прийняття рішень з інших питань, віднесених до компетенції Загальних зборів учасників Товариства.

14.15.Загальні збори учасників Товариства мають також право приймати рішення з будь-яких питань діяльності Товариства, в тому числі і з тих, що передані Загальними зборами учасників Товариства до компетенції виконавчого органу Товариства.

14.16.Питання, зазначені в підпунктах 1-16 пункту 16.14. цього Статуту Товариства, а також інші питання, які в силу положень чинного законодавства України повинні вирішуватися Загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю, відносяться до виключної компетенції Загальних зборів учасників Товариства.

Цим Статутом Товариства до виключної компетенції Загальних зборів учасників Товариства може бути також віднесено вирішення інших питань.

Питання, віднесені до виключної компетенції Загальних зборів учасників Товариства, не можуть бути передані ними для вирішення виконавчому(им) органу(ам) Товариства.

14.17.3 питань визначення основних напрямків діяльності Товариства, затвердження його планів та звітів про їх виконання, внесення змін до Статуту Товариства, в тому числі зміни (збільшення, зменшення) розміру його статутного (складеного) капіталу, а також при вирішенні питання про виключення учасника з Товариства рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосують учасники, що володіють у сукупності більш як 50 % загальної кількості голосів учасників Товариства.

З питань ліквідації Товариства, відчуження майна Товариства на суму, що становить 50 і більше відсотків вартості майна Товариства та з решти питань рішення приймається простою більшістю голосів учасників Товариства, що приймають участь у Загальних зборах учасників Товариства.

14.18. Книга протоколів Загальних зборів учасників Товариства має бути невідкладно надана учаснику(ам) Товариства за його (їх) письмовою чи усною вимогою. Учасник Товариства має право запросити окремий(і), зазначений(і) ним, протокол(и) Загальних зборів учасників Товариства, який(і) невідкладно повинен(ні) бути йому наданий(і). За вимогою учасника(ів) Товариства повинні видаватися засвідчені Товариством витяги з Книги протоколів Загальних зборів учасників Товариства чи витяги з протоколів Загальних зборів учасників Товариства.

14.19. У разі відсутності можливості провести Загальні збори учасників Товаристві у формі спільної присутності учасників Товариства для обговорення питань порядку денного і прийняття відповідних рішень Загальними зборами учасників Товариства допускається прийняття рішення методом опитування. У цьому разі проект рішення або питання для голосування надсилається учасникам Товариства, які повинні письмово сповістити щодо нього свою думку.

15.Директор Товариства

15.1.В Товаристві створюється одноособовий виконавчий орган - Директор Товариства, який здійснює поточне керівництво діяльністю Товариства і є підзвітним Загальним зборам учасників Товариства.

15.2.Директор Товариства призначається (обирається) та звільняється Загальними зборами учасників Товариства. Якщо інше не зазначено в рішенні Загальних зборів учасників Товариства Директор Товариства призначається (обирається) строком на 1 рік.

15.3.Загальні збори учасників Товариства мають право в будь-який час прийняти рішення про дострокове звільнення Директора Товариства.

15.4.Директор Товариства може бути обраний (призначений) також і не зі складу учасників Товариства.

15.5.До компетенції Директора Товариства відноситься вирішення всіх питань,що не відносяться до виключної компетенції Загальних зборів учасників Товариства. Загальні збори учасників Товариства мають право винести рішення про передачу частини повноважень, що належать їм, до компетенції Директора Товариства.

15.6.Директор Товариства:

15.6.1.без довіреності діє від імені Товариства, в тому числі представляє його інтереси перед всіма третіми особами, включаючи державні органи та органи місцевого самоврядування;

15.6.2.вчиняє правочини від імені Товариства. Правочини (договори, угоди), що підлягають затвердженню Загальними зборами учасників Товариства чи на вчинення яких необхідна згода Загальних зборів учасників Товариства, можуть вчинятися Директором лише після їх затвердження (надання згоди на їх вчинення) Загальними зборами учасників Товариства;

15.6.3.видає довіреності на право представництва від імені Товариства, в тому числі довіреності з правом передоручення;

15.6.4.затверджує штатний розклад та правила внутрішнього трудового розпорядку Товариства, посадові оклади працівників Товариства;

15.6.5.приймає та звільняє працівників Товариства, застосовує до них заходи заохочення і накладає стягнення;

15.6.6.розпоряджається майном Товариства для забезпечення його поточної діяльності в межах, встановлених цим Статутом та чинним законодавством України;

15.6.7.відкриває банківські рахунки Товариства;

15.6.8.розробляє поточні плани діяльності Товариства і заходи, що є необхідними для його успішного розвитку;

15.6.9.подає на затвердження Загальних зборів учасників Товариства річний звіт та баланс Товариства;

15.6.10.забезпечує належне виконання рішень Загальних зборів учасників Товариства;

15.6.11.приймає рішення щодо інших питань поточної діяльності Товариства;

15.6.12.виконую інші функції та вчиняє інші дії від імені Товариства, що необхідні для досягнення мети Товариства і забезпечення його нормальної діяльності, у відповідності до чинного законодавства України, положень цього Статуту Товариства та трудового договору, укладеного з ним.

15.7. Порядок діяльності Директора Товариства та прийняття ним рішень регулюється чинним законодавством України, цим Статутом, іншими внутрішніми документами Товариства, а також укладеним з ним трудовим договором.

15.8 Директор Товариства не має права приймати рішення, обов'язкові для учасників Товариства.

15.9.Директор Товариства не може бути одночасно Головою Загальних зборів учасників Товариства.

16.Компетенція та повноваження трудового колективу Товариства

16.1.Трудовий колектив Товариства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з Товариством.

16.2.Трудовий колектив Товариства:

16.2.1.розглядає проект колективного договору;

16.2.2.розглядає порядок надання працівникам Товариства соціальних пільг;

16.2.3.розглядає порядок заохочення, матеріального і морального стимулювання продуктивної праці, винахідницької і раціоналізаторської діяльності.

16.3.Повноваження трудового колективу Товариства реалізуються у порядку, передбаченому чинним законодавством України.

17.Ревізійна комісія Товариства. Аудиторська перевірка діяльності та звітності Товариства

17.1.Для здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю Директора Товариства Загальними зборами учасників Товариства обирається Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства.

17.2.Строк повноважень Ревізійної комісії (Ревізора) складає 1 рік.

17.3.Голова та члени Ревізійної комісії (Ревізор) Товариства обираються з числа учасників Товариства. Ревізійна комісія Товариства обирається в кількості не менше 3-х осіб. Директор Товариства не може бути членом Ревізійної комісії (Ревізором) Товариства.

17.4.Перевірки діяльності Директора Товариства проводяться Ревізійною комісією (Ревізором) Товариства за дорученням Загальних зборів учасників Товариства, з власної ініціативи або на вимогу учасників Товариства. Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства має право вимагати від посадових осіб (в тому числі Директора Товариства) Товариства надання усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень.

17.5.Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства доповідає про результати проведених перевірок Загальним зборам учасників Товариства.

17.6.Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства складає висновок по річних звітах та балансах Товариства. Без висновку Ревізійної комісії (Ревізора) Товариства Загальні збори учасників Товариства не мають права затверджувати річний баланс Товариства.

17.7.Ревізійна комісія (Ревізор) Товариства має право ставити питання перед Головою Товариства про скликання позачергових Загальних зборів учасників Товариства, якщо виникла загроза суттєвим інтересам Товариства або виявлено зловживання посадовими особами Товариства.

17.8.Порядок створення, діяльності та повноваження Ревізійної комісії (Ревізора) Товариства встановлюються чинним законодавством України, цим Статутом Товариства та рішеннями Загальних зборів учасників Товариства. Загальні збори учасників Товариства мають право затверджувати Положення про Ревізійну комісію (Ревізора) Товариства.

17.9.Для здійснення контролю за фінансовою діяльністю Товариства згідно з рішенням Загальних зборів учасників Товариства, а також на вимогу Ревізійної комісії (Ревізора) Товариства і в інших випадках, встановлених чинним законодавством України, може призначатися аудиторська перевірка діяльності та звітності Товариства.

17.10.Порядок проведення аудиторських перевірок діяльності та звітності Товариства встановлюється чинним законодавством України.

18.Припинення діяльності Товариства

18.1.Припинення діяльності Товариства відбувається шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації.

18.2.Реорганізація Товариства відбувається за рішенням Загальних зборів учасників Товариства, а у випадках, передбачених чинним законодавством України - за рішенням суду або відповідних органів державної влади. При цьому вся сукупність прав та обов'язків переходить до правонаступників Товариства.

18.3 Товариство ліквідується:

18.3.1.за рішенням Загальних зборів учасників Товариства;

18.3.2.за рішенням суду у випадках, передбачених чинним законодавством України.

18.4. Ліквідація Товариства проводиться призначеною Загальними зборами учасників Товариства ліквідаційною комісією, а у випадку припинення

діяльності Товариства за рішенням суду - ліквідаційною комісією, призначеною судом.

З дня призначення ліквідаційної комісії до неї переходять повноваження по управлінню справами Товариства. Ліквідаційна комісія у триденний строк з моменту її призначення публікує інформацію Товариства в одному з офіційних (республіканському і місцевому) органів преси із зазначенням строку подачі заяв кредиторами своїх претензій.

Ліквідаційна комісія після закінчення строку для пред'явлення вимог кредиторами складає проміжний ліквідаційний баланс Товариства, який містить відомості про склад майна Товариства, перелік пред'явлених кредиторами вимог, а також про результати їх розгляду.

Проміжний ліквідаційний баланс Товариства затверджується Загальними зборами учасників Товариства або судом, який прийняв рішення про ліквідацію Товариства.

Виплата грошових сум кредиторам Товариства у разі його ліквідації проводиться у порядку черговості, встановленою чинним законодавством України, відповідно до проміжного ліквідаційного балансу Товариства, починаючи від дня його затвердження, за винятком кредиторів четвертої черги, виплати яким провадяться зі сплину місяця від дня затвердження проміжного ліквідаційного балансу Товариства.

В разі недостатності у Товариства грошових коштів при його ліквідації для задоволення вимог кредиторів ліквідаційна комісія здійснює продаж майна Товариства.

Після завершення розрахунків з кредиторами Товариства ліквідаційна комісія складає ліквідаційний баланс Товариства, який затверджується Загальними зборами учасників Товариства або судом, що прийняв рішення про ліквідацію Товариства.

Майно та грошові кошти, що належать Товариству, включаючи виручку від розпродажу його майна при ліквідації, після розрахунків по оплаті праці осіб, які працюють на умовах найму, та виконання зобов'язань перед бюджетом,

банками, власниками акцій, випущених Товариством та іншими кредиторами, розподіляється між учасниками Товариства у шестимісячний строк після опублікування інформації про його ліквідацію.

Майно, передане Товариству його учасниками у користування, повертається у натуральній формі без винагороди.

У разі виникнення спорів щодо виплати заборгованості Товариства його грошові кошти не підлягають розподілу між учасниками Товариства до вирішення цього спору або до одержання кредиторами гарантій.

Ліквідація Товариства вважається завершеною, а Товариство таким, що припинило свою діяльність, з дня внесення до єдиного державного реєстру запису про його припинення.

18.5. Претензії до Товариства у разі його ліквідації задовольняються за рахунок майна Товариства. Претензії не виявлені та не заявлені, а також претензії, не задоволені внаслідок статку майна Товариства при його ліквідації, вважаються погашеними.

Структура підприємства - це склад і співвідношення його внутрішніх ланок (цехів, ділянок, відділів, лабораторій та інших підрозділів), що становлять єдиний господарський об'єкт. Розрізняють загальну, виробничу й організаційну структури підприємства[43].

Під загальною структурою підприємства розуміється комплекс виробничих та обслуговуючих підрозділів, а також апарат управління підприємством. Загальна структура підприємства характеризується взаємозв'язками і співвідношеннями між цими підрозділами за розміром зайнятих площ, чисельністю працівників і пропускну здатністю (потужністю).

До виробничих підрозділів належать цехи, дільниці, лабораторії, в яких виготовляється, проходить контрольну перевірку й випробування основна продукція, що випускається підприємством, комплектуючі вироби, які придбані на стороні, матеріали й напівфабрикати, запасні частини для обслуговування виробів та ремонту в процесі експлуатації, різні види енергії для технологічних цілей тощо. До підрозділів, які обслуговують працівників, належать житлово-

комунальні господарства, їхні служби, їдальні, буфети, дитячі сади та ясла, санаторії, пансіонати, будинки відпочинку, профілакторії, медсанчастини, добровільні спортивні товариства, відділи технічного навчання й навчальні заклади, які займаються підвищенням виробничої кваліфікації, культурного рівня робітників, інженерно-технічних працівників і службовців[64].

Управління ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника (стосовно господарського використання його майна та отримання прибутку) і самоврядування трудового колективу. При цьому власник підприємства здійснює свої права по управлінню безпосередньо сам або через уповноважені ним органи.

Останні вправі делегувати це право органу управління – раді підприємства (правлінню), чи іншому передбаченому установчими документами органу. Безпосередньо у всіх зовнішніх правовідносинах інтереси підприємства представляє його керівник.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче «ЕЛМАШ» є членом ТПП України, член Товариства виготовлення зерносушарок України, регулярно бере участь в різних технічних виставках і семінарах. Підприємство успішно пройшло міжнародну сертифікацію офіційного представника провідних зарубіжних заводів-виготовлювачів[80].

На відміну від загальної, виробнича структура підприємства є формою організації виробничого процесу вона виражається в розмірі підприємства, кількості й складі цехів та служб, їх плануванні, а також у кількості планування виробничих ділянок та робочих місць усередині цехів (рис.2.6)



Рисунок 2.6 —«Виробнича структура ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» (складено автором)

В основних цехах виконується певна стадія виробничого процесу з перетворення сировини й матеріалів на готову продукцію або ряд стадій виробничого процесу з виготовлення якого-небудь виробу чи його частини. Основні цехи поділяються на:

- заготівельні (ливарні, ковальські, штампувальні тощо);
- оброблювальні (токарні, фрезерні тощо);
- випускаючі (складальні).

Завдання допоміжних цехів - забезпечувати нормальну, безперебійну роботу цехів основного виробництва. До них належать енерго-ремонтні, механо-ремонтні, ремонтно-механічні тощо. Обслуговувальні господарства виконують функції зберігання продукції, транспортування сировини, матеріалів і готової продукції тощо. Побічні цехи займаються утилізацією відходів, виробництвом невластивих товарів (наприклад, авіабудівний завод виготовляє холодильники), наданням послуг іншим підприємствам і населенню тощо [11].

Для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» характерне одиничне виробництво, що характеризується широтою номенклатури та малим обсягом випуску, високою собівартістю виробів. Виробництво на ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» є не потоковим, якому властиві такі ознаки: на робочих місцях оброблюються різні за конструкцією та технологією виготовлення предмети праці, кількість кожного з них невелика і недостатня для повного завантаження робочого місця.

Основною структурною виробничою одиницею підприємства є виробнича дільниця, що є сукупністю робочих місць, на яких виконується технологічно однорідна робота або різні операції з виготовлення однакової або однотипної продукції. Продукція дільниці призначена для перероблення всередині цеху. Склад, кількість ділянок і взаємостосунки між ними визначають склад більших виробничих підрозділів - цехів і структуру підприємства в цілому [53].

Первинною ланкою організації виробництва є робоче місце. Робоче місце - це частина виробничої площі, де робітник або група робітників виконують окремі операції з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва.

Розрізняють такі види виробничої структури:

- без цехова (виробнича дільниця, тобто сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція, використовується на невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами);
- цехова (цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, в якій виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації);
- корпусна (корпус, тобто об'єднання кількох однотипних цехів);
- комбінатська (здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів перероблення сировини наприклад металургійна, хімічна, текстильна промисловість).

Структура підприємства повинна бути раціональною й економічною, забезпечувати найкоротші шляхи транспортування сировини, матеріалів і готових виробів.

Організаційна структура управління - це сукупність певним чином пов'язаних між собою управлінських ланок. Вона характеризується кількістю органів управління, порядком їхньої взаємодії та функціями, які вони виконують. Головне призначення організаційної структури - забезпечити ефективну діяльність управлінського персоналу. Вона безпосередньо пов'язана з виробничою структурою підприємства. Принцип формування структури управління - організація та закріплення тих або інших функцій управління за підрозділами (службами) апарату управління [33].

Організаційна структура апарату управління характеризується різною кількістю ланок, частіше за все використовується система «трьох»: директор (президент, менеджер) - начальник цеху - майстер. Кожний з них несе особисту відповідальність за доручену йому ділянку роботи.

Начальник цеху відповідає за всі сторони роботи цеху і виконує всі функції з технологічного і господарського керівництва цехом за допомогою підлеглого йому апарату управління (рис. 2.7). Функціональними органами управління великих цехів є планово-диспетчерське, технологічне бюро, бюро праці і заробітної плати тощо. Начальник цеху підпорядковується безпосередньо директору.

Великі ділянки цеху (відділення, прольоти) очолюють начальники ділянок (старші майстри), яким підлеглі змінні майстри. Майстер є керівником і організатором виробництва та праці на ділянці. Він підпорядковується безпосередньо начальнику цеху, а там, де є начальники ділянок або змін, - відповідно начальнику ділянки або зміни. Групою робітників, об'єднаних у бригаду, керує бригадир, який є старшим робітником і не звільняється від виробничої роботи, одержуючи доплату до тарифної ставки за виконання своїх обов'язків [37].

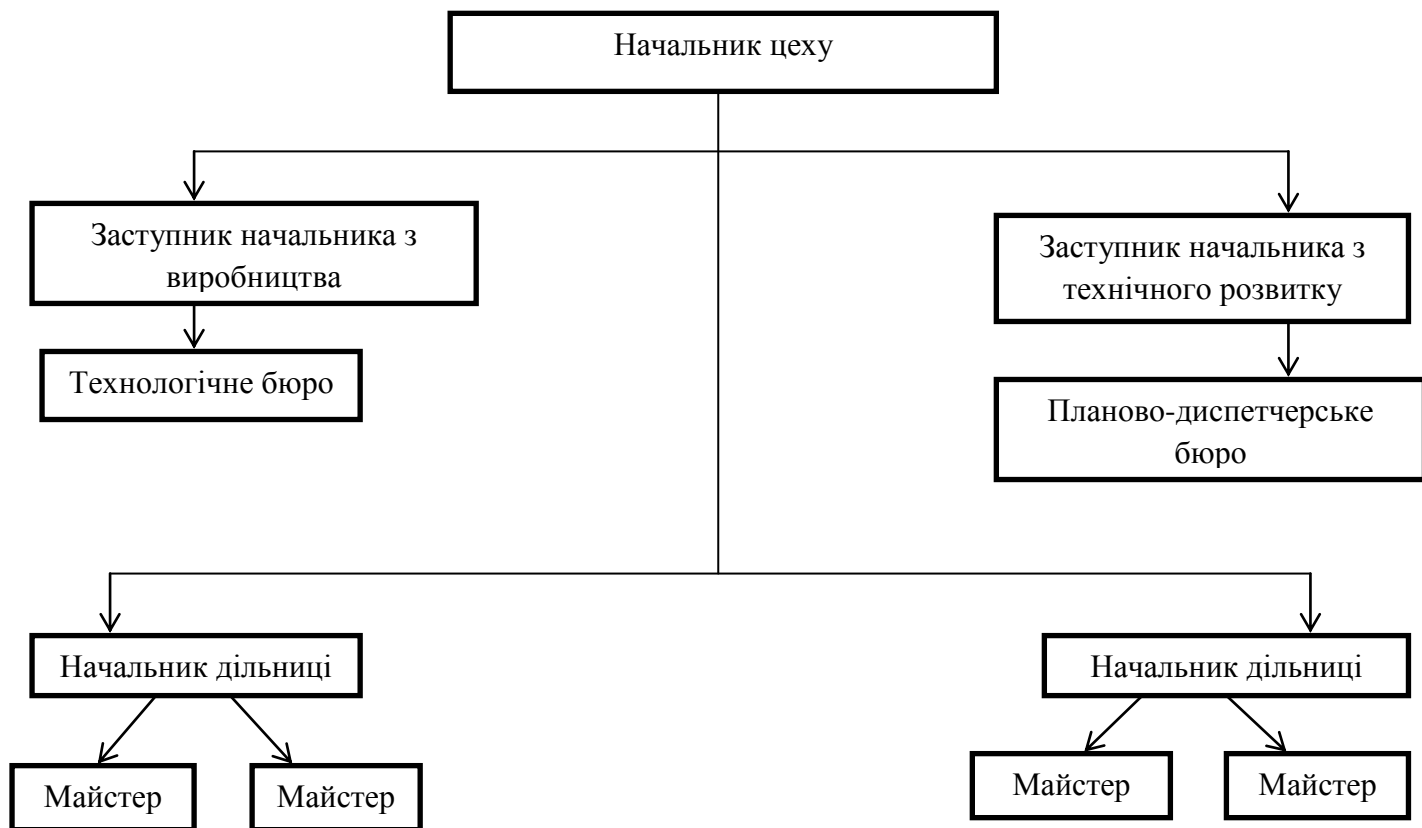


Рисунок 2.7 – «Структура управління цехом ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» (складено автором)

Діяльністю підприємства керує директор, який може бути як власником майна, так і найманим працівником (в останньому випадку з ним підписується контракт). Для забезпечення стратегічного, поточного й оперативного керівництва підприємством використовується функціональний апарат управління, безпосередньо підлеглий директору (президенту) і його заступникам [40].

Кожний з них керує певною частиною роботи з управління виробничим процесом і має в розпорядженні відповідні функціональні служби. В апараті заводоуправління (управління фірмою) виділяються функціональні структурні підрозділи (відділи, служби), а в цехах, як правило, - бюро.

Апарат управління складається з таких основних служб:

- оперативного керівництва підприємством;
- управління персоналом;
- економічної й фінансової діяльності;
- перероблення інформації;
- адміністративного управління;
- маркетингу;
- зовнішніх економічних зв'язків;
- технічного розвитку тощо.

Кожну службу очолює начальник і вона підпорядковується безпосередньо директору й одному з його заступників [11].

Керівний склад ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»:

директор – Олексієнко Микола Федорович та Штанько Василь Аврамович мають вищу економічну освіту і їм підпорядковуються головний бухгалтер, касир, майстер по виробництву, інженер по ТБ;

головний бухгалтер –Гурьєва Ілона Володимирівна має вищу економічну освіту і їй підпорядковуються касир та керівники структурних підрозділів;

касир – Янковська Оксана Анатоліївна, має вищу економічну освіту;

майстер по виробництву - Кириченко Максим Васильович має вищу технічну освіту і йому підпорядковані 21 працівники;

інженер по ТБ (техніка безпеки)– Нестеренко Микола Анатолійович, який має вищу технічну освіту і якому підпорядковані 2 працівника.

Загальна кількість працюючих на підприємстві 28 працівників, з них 5 чоловік - це управлінський персонал, всі мають вищу освіту. Решта працівників займають такі посади як: фрезерувальники, окантовщики, полірувальники, токарі, електрики, зварювальники, водії, сторож, прибиральники. З працівниками укладаються трудові договори.

В результаті аналізу організаційної структури товариства з обмеженою відповідальністю «ЕЛМАШ» можна виділити її основні ланки: директор підприємства,бухгалтерія заступник директора,цехи,відділ збуту,відділ постачання,транспортно-складське господарство (рисунок 2.8).

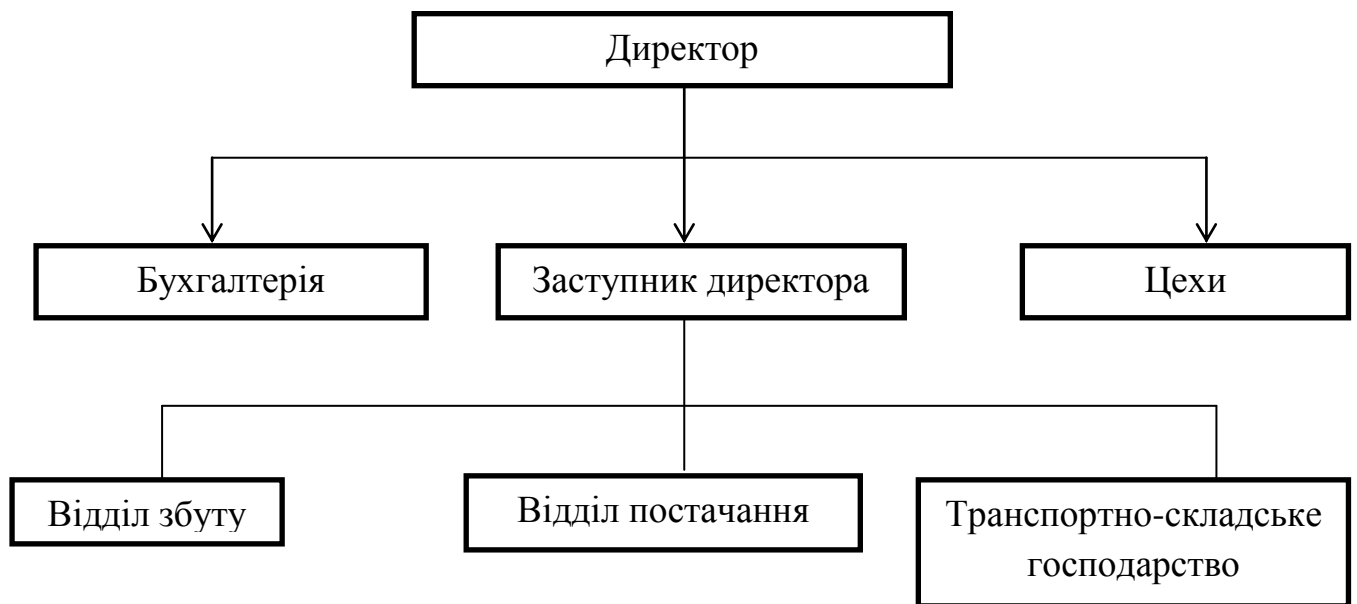


Рисунок 2.8– «Спрощена організаційно-правова схема управління ТОВ ІВП
«ЕЛМАШ» (складено автором)

Директор виконує функції контролю за фінансами підприємства, діяльністю підприємства та його філій і приймає важливі рішення при виникненні проблемних ситуацій в діяльності підприємства. Також директор відслідковує кон'юнктуру ринку та з огляду на це приймає рішення про перехід на торгівлю тими чи іншими товарами або про роботу з тими чи іншими постачальниками. Йому підпорядковані: бухгалтерія, філії підприємства, заступник директора.

Заступник директора виконує оперативне управління відділами підприємства, веде торгівельний та складський облік, йому підпорядковані: відділ збуту, відділ постачання, транспортно-складське господарство [11].

Відділи підприємства виконують такі функції (деякі відділи поєднують в собі функції кількох відділів великого підприємства):

- бухгалтерія веде облік фінансів підприємства, проводить розрахунки з клієнтами та постачальниками, податковий облік та виконує розрахунок і виплату заробітної платні – поєднує функції бухгалтерії і відділу праці та заробітної платні;
- відділ збуту виконує збут товарів оптом та в роздріб, забезпечує збирання інформації щодо продукції, яка користується попитом та інформації щодо

цінової політики конкурентних фірм, – тобто виконує функції фінансового відділу та відділу менеджменту;

– відділ постачання виконує замовлення товарів у постачальників, аналізує цінову політику різноманітних постачальників з метою здійснення вигідних поставок товарів, – тобто виконує функції планово-економічного відділу;

– транспортно-складське господарство виконує функції по перевезенню та зберіганню товарів на складах підприємства;

– цехи підприємства виробляють продукцію.

Товариство з обмеженою відповідальністю інженерно-виробниче підприємство «ЕЛМАШ» має на своїй території головний корпус та склад готової продукції. Головний корпус являє собою одноповерхову будівлю, у якій відокремлюються самостійні відділи, які відповідають основним процесам обробки каменю: розпилувальний, окантовочний, шліфувально-полірувальний. Для ізоляції суміжних відділів встановлені звукопоглинаючі перегородки [11].

В основі виробничого процесу лежить технологічний процес, який є частиною виробничого процесу, забезпечує зміну геометричних форм, фізико-хімічних властивостей предметів праці. Технологічний процес складається із послідовно виконуючих над певним предметом праці технологічних дій, які носять назву операції. Операцією називається частина виробничого процесу, що виконується на одному робочому місці над кожним предметом праці. Поряд із технологічними виробничий процес містить і нетехнологічні операції, які не призводять до зміни геометричних форм та якостей виробу (транспортні роботи).

2.3. Особливості підприємства інформаційних моделей діяльності ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»

Функціонування підприємства в сучасних умовах потребує підвищення рівня інформаційних моделей діяльності, що передбачає інформатизацію управлінської діяльності та сприяння формуванню та розвитку інформаційних

систем для організації інформаційних ресурсів. Критерієм ефективного управління сучасними підприємствами є максимальне задоволення інформаційних потреб усіх учасників виробничо-господарської діяльності. Інформаційні моделі діяльності підприємства передбачають організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень [79].

Інформаційна модель реалізується у вигляді програмного комплексу і має інтерфейс для взаємодії з користувачем або іншим програмним комплексом. Прикладом інформаційних моделей можуть служити такі програмні комплекси, як «Кадри» АСБУХ (автоматизована система бухгалтерського обліку), ERP-системи планування ресурсів підприємства, CRM-управління клієнтськими відносинами та ін.

Основу функціонування інформаційної моделі діяльності підприємством складає управлінська діяльність органів управління, яка здійснюється посадовими особами і включає рішення пов'язаних між собою задач управління. Окремі завдання управління і інформаційну модель діяльності в цілому являють собою процес переробки інформації. Переробку інформації здійснюють посадові особи органів управління шляхом виконання інформаційних процедур.

Інформаційна модель діяльності (об'єкта автоматизації) являє собою опис інформаційних потоків, які визначають основний зміст діяльності органу управління та (або) посадових осіб [61].

Вид інформаційної моделі підприємства «ЕЛМАШ» визначається типом об'єкта автоматизації: при автоматизації діяльності органу управління або посадової особи - це перелік взаємопов'язаних завдань управління; при автоматизації завдання управління - перелік взаємопов'язаних інформаційних процедур; при автоматизації інформаційної процедури - це опис трьох взаємопов'язаних елементів:

- вхідної інформації, яка може (або повинна) використовуватися в процесі реалізації даної процедури;
- вихідної інформації, яка повинна виходити в результаті виконання процедури;
- механізмів переробки вхідної інформації у вихідну.

Інформаційні моделі елементів діяльності, як правило, є досить узагальненими, що не містять деталізації описами інформаційних зв'язків між об'єктами автоматизації і механізмів переробки інформації. Деталізація опису інформаційних зв'язків між об'єктами автоматизації до конкретних параметрів і документів, а також конкретних механізмів переробки інформації здійснюється в процесі створення розробки технічного завдання і, що особливо важливо, оперативних постановок задач [29].

Зміст інформаційної моделі, крім типу об'єкта автоматизації, залежить від прийнятого підходу до автоматизації управлінської діяльності і може описувати як існуючий, так і необхідний (покращений) склад вхідної та вихідної інформації, а також механізм переробки інформації. Остаточний висновок про адекватність інформаційної моделі об'єкта автоматизації повинні робити посадові особи органу підприємства, діяльність якого автоматизується. Вони знайомляться з інформаційною моделлю і вносять, при необхідності, свої корективи.

Побудова інформаційної моделі починається з визначення інформації, яка повинна виходити в результаті управлінської діяльності в рамках даного об'єкту автоматизації (вихідний інформації об'єкта автоматизації) [19].

Існує вісім технологічних етапів інформаційного моделювання процесів управління підприємства «ЕЛМАШ»:

Етап 1. Аналіз особливостей об'єкта інформаційного моделювання. Прикладом можуть бути склад готової продукції, організація випуску нової продукції, системи транспортних перевезень і т.д;

Етап 2. Аналіз проблемної ситуації, що склалася в даному об'єкті моделювання. Наприклад, для ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» існує ряд альтернатив і

необхідно вибрати альтернативу функціонування складу готової продукції, виявити залежність між темпом споживання продукції, часом поставки, розмірами складських площ і обіговими коштами, які завжди обмежені;

Етап 3. Визначення неспостережуваних параметрів, що дозволить усвідомити цілі моделювання і спростити формалізацію задачі управління підприємством;

Етап 4. Визначення спостережуваних параметрів, що обґрунтовує постановку задачі і допомагає знайти її оптимальне рішення, з огляду на обмеження, які накладаються на шукані змінні;

Етап 5. Параметри адекватності, які встановлюються в залежності від необхідного результату;

Етап 6. Використовуваний математичний апарат, який вибирається в залежності від особливостей поставленого завдання.

Етап 7. Аналіз отриманих результатів інформаційного моделювання, який проводиться на основі отриманих чисельних оцінок дозволеної проблемної ситуації;

Етап 8. Прийняття рішення. Ухвалення рішення - неформальний процес, який цілком залежить від досвідченості керівника і може частково або повністю не збігатися з отриманими в результаті інформаційного моделювання чисельними оцінками. Проте ухвалення рішення значно прояснюється, якщо проблемна ситуація формалізована, і отримані результати моделювання відображають стійкі тенденції в розвитку економічної проблемної ситуації [17].

Інформаційна модель підприємства «ЕЛМАШ» являє собою знімок стану справ на підприємстві (організаційно-штатна структура, взаємодії підрозділів, прийняті технології, автоматизовані та неавтоматизовані бізнес - процеси і т.д.) на момент обстеження і дозволяє зрозуміти, що робить і як функціонує дане підприємство з позицій системного аналізу. Інформаційна модель також інтегрує перспективні пропозиції керівництва і співробітників підприємства, експертів і системних аналітиків і дозволяє сформулювати бачення нових раціональних технологій роботи підприємства.

Інформаційна модель являє собою «знімок» стану справ на підприємстві (організаційно-штатна структура, взаємодії підрозділів, прийняті технології, автоматизовані і неавтоматизовані бізнес - процеси і т.д.) на момент обстеження і дозволяє зрозуміти, що робить і як функціонує дане підприємство з позицій системного аналізу. Модель також інтегрує перспективні пропозиції керівництва і співробітників підприємства, експертів і системних аналітиків і дозволяє сформулювати бачення нових раціональних технологій роботи підприємства [16].

Модель включає в себе повну структурну функціональну модель діяльності (наприклад, у вигляді ієрархії діаграм потоків даних з розробленими для всіх процесів нижнього рівня докладними їх специфікаціями на структурованому природній мові або у вигляді ієрархії SADT-діаграм), а також, у разі необхідності, подієву (Описує поведінку) модель (з використанням діаграм переходів станів).

Модель включає в себе повну структурну функціональну модель діяльності (наприклад, у вигляді ієрархії діаграм потоків даних з розробленими для всіх процесів нижнього рівня докладними їх специфікаціями на структурованому природною мовою або у вигляді ієрархії SADT-діаграм), а також, в разі необхідності, подієву (описує поведінку) модель (з використанням діаграм переходів станів).

У процесі створення інформаційних моделей діяльності можливе вдосконалення технологій на основі оцінки їх ефективності. При цьому критеріями оцінки є вартісні і тимчасові витрати виконання бізнес - процесів, дублювання і суперечливість виконання окремих завдань бізнес - процесу, ступінь завантаженості співробітників («легкий» реінжиніринг), можливо і радикальна зміна технологій і переосмислення бізнес - процесів («жорсткий» реінжиніринг) [79].

Побудовані моделі є не просто реалізацією початкових етапів розробки системи і технічним завданням на наступні етапи. Вони являють собою самостійний відокремлюваний результат, який має велике практичне значення.

Інформаційна модель ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» включає в себе існуючі неавтоматизовані технології, що працюють на підприємстві. Формальний аналіз цієї моделі дозволить виявити вузькі місця в технологіях і запропонувати рекомендації щодо її поліпшення (незалежно від того, передбачається на даному етапі автоматизація цих робочих місць чи ні).

Вона дозволяє здійснювати автоматизоване і швидке навчання нових працівників конкретному напрямку діяльності підприємства (так як її технологія міститься в моделі) з використанням діаграм (відомо, що одна картинка варто тисячі слів) [12].

З її допомогою можна здійснювати попереднє моделювання нового напрямку діяльності з метою виявлення нових потоків даних, взаємодіючих підсистем і бізнес - процесів.

Результатом інформаційного обстеження є опис моделі підприємства як є (Asis). Опис моделі саме по собі представляє цінність для керівника, тому що відображає всі чинники, що знижують ефективність функціонування та управління підприємством. Те ж стосується і керівників служб підприємства - бухгалтерії, збуту, постачання, ОТиЗ, договірної та інших. Процеси описуються не тільки на рівні взаємодій відділів і документів, а й на рівні бухгалтерських проводок і аналізу наявних управлінських звітів.

Після побудови даної інформаційної моделі спільно з замовником обговорюються вузькі місця і можливі шляхи їх усунення. З огляду на побажання замовника і можливості системи управління Віртуоз, описується модель, як повинно бути (Tobe) [54].

В результаті обстеження підприємства ми отримали модель «Тобе». Для початку впровадження необхідно виконати наступні дії:

- встановити необхідне програмне забезпечення;
- видати наказ про початку впровадження автоматизованої системи управління підприємством ВІРТУОЗ;
- видати розпорядження про створення Координаційного комітету;
- видати розпорядження про створення групи впровадження;

- видати розпорядження про початок проведення навчання співробітників підприємства;
- імпортувати або внести в базу довідники та залишки по рахунках.

Після установки необхідного апаратного та програмного забезпечення встановлюється серверна частина програмного комплексу «Віртуоз». Далі можна встановлювати на робочих місцях користувачів клієнтські частини. Після встановлення програмного забезпечення проводиться первинне навчання користувачів - курс оглядових практичних занять [49].

Необхідно відзначити, що описана модель в подальшому лягає в основу положень про відділи, посадових інструкцій, описів робочих місць, тобто організаційно-розпорядчих документів або внутрішньо-фірмових регламентів.

На сьогодні у підприємстві ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» створені цілі підрозділи, відповідальні за забезпечення інформаційної моделі. Як правило, називається даний підрозділ інформаційно-аналітичним відділом або відділом інформації. У другому випадку даний підрозділ виконує інформаційно-аналітичні завдання поряд зі своїми прямими функціями.

Ефективність стратегії інформаційної моделі діяльності підприємства, реалізація її цілей залежать від якості інформації, на основі якої ця стратегія розвивається. Тому основним завданням участі інформаційної моделі діяльності підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» є створення і підтримання системи даних, що забезпечує оперативне надходження достовірної інформації, необхідної для здійснення успішної інформаційної діяльності підприємства.

В умовах глобалізації інформаційної моделі підприємства «ЕЛМАШ» в першу чергу, визначається ефективністю індивідуалізованого управління трудовою діяльністю працівників, оскільки саме людині відводиться провідне місце в системі суспільного виробництва в цілому та забезпечення прибутковості підприємства, зокрема [48].

Сучасні концепції управління інформаційною діяльністю на підприємстві широко застосовують ідеї інформаційної логістики для побудови моделей інформаційної діяльності підприємства, які відображають взаємозв'язки між

інформаційними потоками. Впровадження комп'ютерних технологій дозволяє застосовувати менеджмент ділових процесів (WorkflowManagement), який представляє собою управління інформаційною логістикою на базі комп'ютерної технології і має на меті забезпечення діяльності з виконання господарських завдань необхідною інформацією відповідного виду, об'єму, якості, у відповідні терміни і у відповідному місці.

Застосування цих концепцій дозволяє побудувати інформаційну модель підприємства, яка є схемою потоків інформаційних повідомлень, використовуваних у процесі управління, відображає різні процедури виконання функцій управління організацією і пов'язує кожне завдання з вхідними і вихідними документами [53].

Теорія і методика інформаційного моделювання потребує вивчення самої схеми управління, змісту управлінських зв'язків, впливу управлінської дії суб'єкта, що керує, на керований об'єкт, а також проблем, пов'язаних із наступним користуванням документами у їхньому динамічному стані, тобто потребує застосування методології інформаційного моделювання.

3 РОЗДІЛ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕНOSTІ ІНФОРМАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ІНЖЕНЕРНО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА «ЕЛМАШ»

3.1. Перспектива розвитку інформаційних моделей на комерційному підприємстві

Розвиток інформаційних є в наш час одним із найважливіших чинників, що визначають темпи й досягнення комерційних підприємств. Інформаційні моделі зумовили зміни у бізнес-середовищі. Якщо розглядати активне впровадження інформаційних моделей бізнес-середовищем, то першими, хто активно застосовують такі моделі у власній діяльності – це комерційні підприємства. Сучасним трендом є створення та стрімкий розвиток такого явища, як e-business (бізнес, що ведеться через електронні мережі), зокрема е-commerce (електронна торгівля, електронна комерція). Тепер торгівля ведеться не лише в режимі офлайн, але й за допомогою Інтернет мережі (онлайн). Найдинамічнішим за розмірами придбання та продажу товарів являється B-2-C сегмент електронної торгівлі. Частка світового обороту B-2-C сегменту електронної торгівлі склала 16,8% від сукупної торгівлі послугами [57].

Вплив інформаційних моделей на управління комерційного підприємства величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і підприємства в цілому. Застосування сучасних інформаційних моделей звичайно вимагає чималих витрат від підприємства як на розробку і впровадження, так і на подальше їх обслуговування і розвиток, тому багато комерційних підприємств не наважуються впроваджувати їх. З економічної точки зору інформаційні моделі можуть розглядатися як засоби виробництва, які можуть вільно замінювати персонал підприємства. Таким чином, інформаційні моделі можуть зумовити зниження числа середніх менеджерів і службовців.

Сучасні інформаційні моделі , також зменшують собівартість продукції комерційного підприємства внаслідок зниження операційних витрат. Водночас, вони автоматично змінюють організаційну структуру управління підприємством, ієрархію прийняття рішень, зменшують витрати на придбання інформації і розширюють можливості її використання [67].

Перспектива розвитку інформаційних моделей комерційного підприємства, можна розглядати як один із найбільш надійних індикаторів рівня розвитку різних сфер його діяльності. Лише вміле використання переваг інформаційних моделей , може забезпечити економічний успіх та необхідні умови для вибору вільного напрямку розвитку підприємства, оскільки це нове бачення інформаційних, комунікаційних процесів, новий підхід до стилю, методів, процедур управління.

Інформаційні моделі комерційного підприємства мають свої характерні класифікаційні ознаки: за призначенням, за видом і режимом роботи, за типом інформаційної мови, за ступенем охоплення функцій підприємства тощо (рисунок 3.1).

Слід зазначити, що у процесі проектування інформаційної моделі комерційного підприємства слід передбачити розробку різних режимів обробки даних і представлення необхідної інформації користувачу. Для того, щоб зрозуміти коло тих проблем, які постають при забезпеченні ефективної роботи сучасного комерційного підприємства, слід розглянути інформацію як один із ресурсів виробництва. Як і всі ресурси виробництва, інформаційні моделі потребують виконання певних «технологічних» алгоритмів у процесі перетворення первинної вхідної сировини на готовий для споживання продукт. Правильне закладення алгоритмів обробки інформації повинно бути здійснене на самому початку проектування системи. При цьому слід дотримуватись методології створення інформаційних моделей[15].

Ефективне використання інформаційних моделей комерційними підприємствами є важливим кроком для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств галузі. Це зумовлено значними

можливостями для скорочення строків проектування, підвищення рівня якості продукції та зростання рівня продуктивності праці при використанні інформаційних моделей.

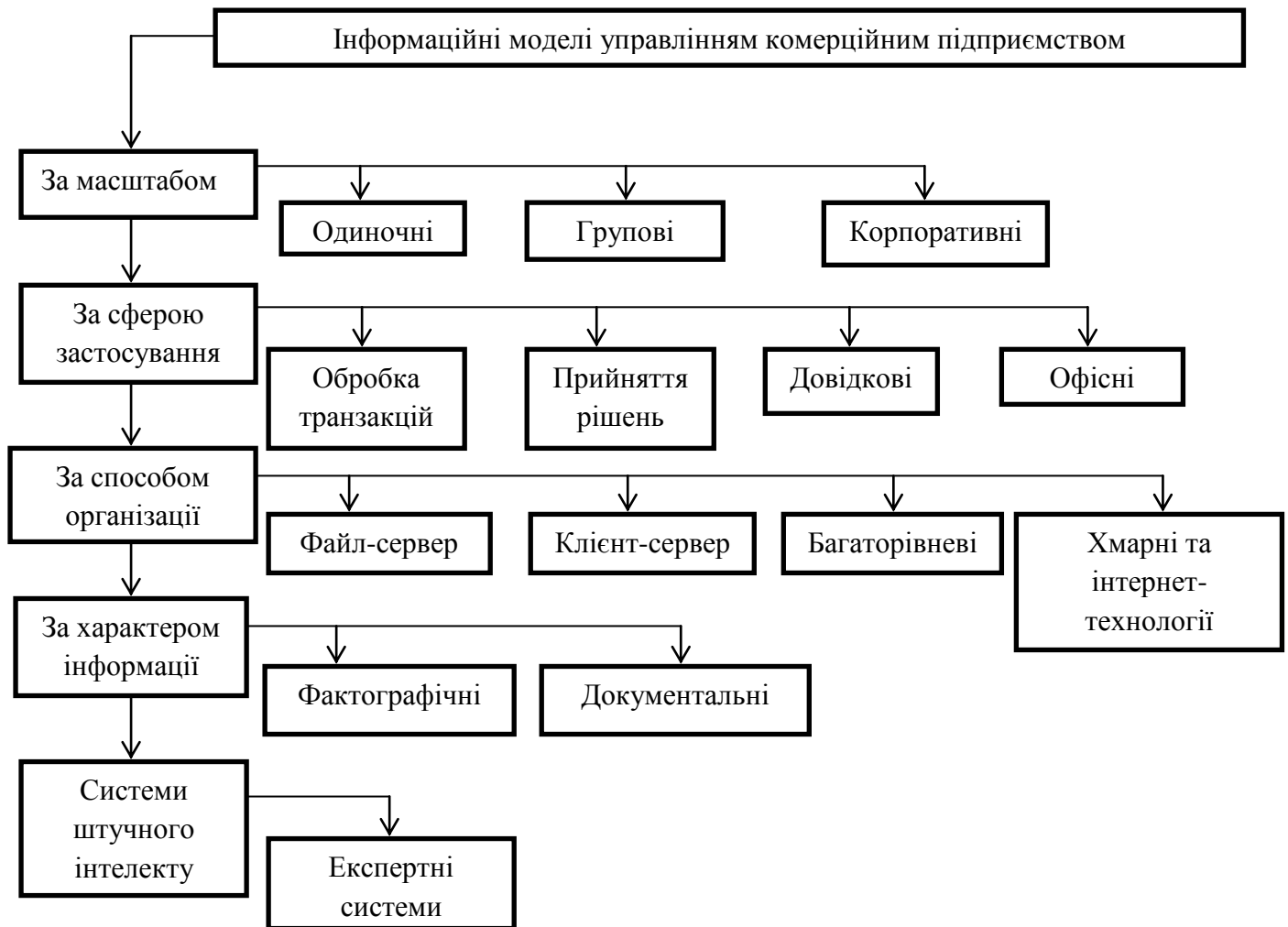


Рисунок 3.1– «Класифікація інформаційних моделей управління комерційним підприємством» [26].

Застосування інформаційних моделей у сфері управління комерційними підприємствами має свої характерні риси. У даний час існують наступні особливості при впровадженні інформаційних моделей на вітчизняних комерційних підприємствах :

- постійне зростання обсягу технологічних пропозицій на ринках, що зумовлює потребу в інвестиціях і посилює залежність підприємств від зовнішніх послуг постачальників програмного забезпечення;
- перетворення інформаційних моделей з допоміжної функції у ключову складову нового продукту та важливий елемент виробничих потужностей;

- значне зростання витрат у сфері інформаційних моделей.

З огляду на вищеназвані особливості, при застосуванні інформаційних моделей в управлінні комерційним підприємством слід дотримуватись принципів систематизації інформаційних потоків, а саме:

- забезпечення достовірності та повноти обліку в інформаційних системах всіх аспектів виробничо-комерційної діяльності підприємства;
- мінімізація інформаційного шуму та відбір оптимального обсягу інформації;
- забезпечення взаємозв'язку між потоками зовнішньої та внутрішньої інформації;
- забезпечення ефективного процесу прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління.

Особливості застосування інформаційних моделей з метою управління роботою комерційних підприємств зумовлюють найбільш поширені види інформаційних моделей на комерційних підприємствах, відповідно до виконуваних функцій. Такими видами інформаційних моделей є наступні: зберігаючі, раціоналізуючі, творчі, професійні [23].

Зберігаючі інформаційні моделі призначені для економії витрат ресурсів виробництва, але не мають суттєвого впливу на стан і рівень функціонування підприємства. При цьому вони, зазвичай, здійснюють передачу інформації між різними елементами та структурними підрозділами підприємства без контролю за суттю цієї інформації та цільовим її використанням.

Раціоналізуючі системи інформаційних моделей здійснюють контроль за змістом та використанням інформації. Існують також творчі інформаційні моделі, які надають можливість продукувати нові знання та здійснювати обмін ними, використовуються для постійного вдосконалення процесу управління. Професійні інформаційні моделі призначені для підготовки необхідної інформації для конкретних керівників і спеціалістів. Вони також відповідають за розподіл функціонального навантаження між залученими до проекту спеціалістами та керівниками підрозділів. Ефективне використання

інформаційних моделей в управлінні вітчизняними комерційними підприємствами є важливим кроком для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств галузі. Це зумовлено значними можливостями для скорочення строків проектування, підвищення рівня якості продукції та зростання рівня продуктивності праці при використанні інформаційних моделей [49].

На світовому ринку попит на інформаційні моделі з боку комерційних підприємств залишається невисоким. Це зумовлено такими факторами, як значна насиченість підприємств галузі технологіями, високі витрати на впровадження та інтеграцію нових технологій у сформовану структуру комерційного виробництва. Серед цілей, яких закордонні підприємства прагнуть досягти шляхом впровадження інформаційних моделей, ключовими є підвищення рівня ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, оптимізація роботи з клієнтами та постачальниками. При цьому перед підприємствами стоять наступні завдання:

- досягнення прозорості попиту та можливості швидко реагувати на коливання ринкової кон'юнктури;
- оптимізація взаємодії із клієнтами та автоматизація обробки замовлень;
- швидке та економічне виведення нових продуктів на ринок;
- зростання прибутку від продажу продуктів підприємства через розширення функцій обслуговування проданої техніки;
- оптимізація ланцюжків поставок і роботи з постачальниками;
- покращення взаємодії з клієнтами та оптимізація витрат на кожного клієнта;
- координація системи закупівель підприємства через здійснення всебічного аналізу витрат та їх впливу на результати роботи.

На відміну від основних тенденцій світового ринку, в Україні протягом останніх років темпи зростання впровадження інформаційних моделей на комерційних підприємствах перевищують світові удвічі. Причиною цього є те, що більшість підприємств уже пройшли етап вкладення інвестицій у

підтримуючі ІСУ (інститути спільного інвестування) і зараз орієнтуються на створення виробничих ІСУ [50].

У подальшій перспективі це надасть можливість досягти більш високого технологічного рівня. Важливість застосування новітніх ІСУ у вітчизняних комерційних підприємствах зумовлюється також складною ситуацією, яка викликана невідповідністю параметрів якості продукції високим вимогам зовнішніх ринків. Впровадження інновацій, зокрема у сфері управління, надало б можливість стимулювати процес підвищення рівня якості вітчизняної продукції.

Інформаційні моделі на підприємстві існують у вигляді різноманітних інформаційних систем і інформаційних комплексів та використовуються в різних сегментах управлінської системи.

Так, наприклад, у сфері управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами використовуються CRM і SCM-моделі. Вони зорієнтовані на: зростання продажів, зниження витрат, підвищення лояльності клієнтів і контрагентів, поліпшення якості обслуговування. В цілому ці програмні продукти підвищують конкурентоспроможність продукції підприємства [61].

Перспективами розвитку подальших досліджень інформаційних моделей діяльності на комерційному підприємстві є розробка організаційно-економічного механізму впровадження інформаційних моделей управління та методів техніко-економічного обґрунтування доцільності та ефективності їх впровадження, на рівні окремих комерційних підприємств.

3.2. Реалізація і порівняльна характеристика нових інформаційних моделей на комерційному підприємстві

Інформаційні моделі підприємств (ІМП) створюються для вдосконалювання керування й забезпечують нерозривний зв'язок між інформацією й керуванням. Створення інформаційної моделі складна проблема. Навіть для дрібних комерційних підприємств вона припускає розробку ряду підсистем, які повинні

відповідати принципам інтеграції й керованості. Істотний вплив на розроблювальну інформаційну модель робить стратегія (або система поглядів) щодо організації інформаційної моделі. На практиці застосовуються різні сполучення типових стратегій [67].

Метою нових інформаційних моделей управління на комерційному підприємстві є задоволення інформаційних потреб усіх без винятку співробітників підприємства, що мають справу з прийняттям рішень. Вона може бути корисна на будь-якому рівні управління. Ця технологія орієнтована на роботу в середовищі інформаційної моделі управління і використовується при гіршій структурованості розв'язуваних завдань, якщо їх порівнювати з задачами, які розв'язуються за допомогою інформаційної технології обробки даних.

Основні функції сучасних інформаційних моделей управління комерційним підприємством - пошук, збір, обробка, зберігання необхідних даних, вироблення нової інформації, рішення оптимізаційних задач. При цьому ставиться завдання не тільки автоматизувати трудомісткі, регулярно повторювані рутинні операції переробки великої кількості даних, а й шляхом переробки даних отримати принципово нову інформацію, необхідну для прийняття ефективних управлінських рішень.

Розробці нових інформаційних моделей управління комерційним підприємством передують детальне обстеження і аналіз керованого об'єкта, завдань і структури управління, утримання і потоків інформації [69].

На основі цього аналізу розробляється інформаційна модель управління підприємством, яка фіксує зв'язок між завданнями обробки даних і новими потоками інформації. Потім проводиться вибір технічних засобів і розробляється відповідна інформаційна технологія.

Інформаційні моделі починають відігравати провідну роль в управлінні розвитком фактично будь-якого соціально-економічного процесу. Ефективність суспільного виробництва значною мірою визначається ступенем використання засобів обробки інформації (обчислювальної техніки, ксероксів, телефонів,

програмного забезпечення), щільністю потоку винаходів нових продуктів і нових технологій за допомогою комп'ютерних програм. Саме тому додана вартість - продукт інформаційних трансформацій. Проте не слід думати, що інформаційні технології вичерпуються технічною стороною справи (обчислювальні машини, телекомунікації, Інтернет, мультимедійні технології та ін.) [60].

Головне в нових інформаційних моделях - не мережі і технічні можливості, а бажання персоналу привести щось нове в своє підприємство, а також прихильність до співпраці з боку партнерів, споживачів і контрагентів.

Інформаційні моделі в значній мірі розширюють можливості управління, оскільки надають у розпорядження управлінців новітні методи обробки та аналізу економічної та соціальної інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Реалізація використання інформаційних моделей на комерційному підприємстві значно скорочує витрати інших видів ресурсів суспільства. При цьому інформаційні моделі не тільки дозволяють економити ресурси, а й призводять до принципово нових рішень, які починають складати суть суспільного життя. Багато видів сучасної діяльності не можуть здійснюватися поза інформаційних моделей. Значна частина людей, ком у суспільному виробництві, використовує у своїй роботі комп'ютери. У той же час комп'ютери увійшли в наше життя відносно недавно. Люди ще пам'ятають, як у великих комерційних підприємствах були машбюро, в яких спеціально навчені друкарки на друкарських механічних машинках набирали тексти.

У сучасній трудовій діяльності люди все частіше користуються Інтернетом як універсальним засобом пошуку потрібної інформації та обміну нею. Вони також використовують мобільні телефони з їх функціями виходу в Інтернет.

Інформаційні моделі змінили зміст праці багатьох людей. Наприклад, фінансовий консультант не може здійснювати свою діяльність, не стежачи за світовими фінансовими трендами в режимі онлайн. У діяльності комерційного

підприємства значну питому вагу становить переробка інформації про рух товарної маси, про рух запасів і про коливання попиту на ті чи інші товари [73].

В даний час в практиці управління комерційним підприємством використовуються різноманітні системи, які пропонуються виробниками програмного забезпечення. Серед них найбільш часто зустрічаються такі:

- Системи планування ресурсів підприємства ERP (EnterpriseResource Planning). Це клас інтегрованих моделей управління, що представляє собою уніфіковану централізовану базу даних, єдине додаток і загальний користувальницький інтерфейс для управління фінансово-господарською діяльністю. Вони охоплюють такі області діяльності підприємства, як планування і прогнозування, управління продажами, управління запасами, управління виробництвом, закупівлями, фінансами та ін. (Ремонти, управлінська звітність, консолідація).

- Системи управління взаємовідносинами з клієнтами CRM (CustomerRelationshipManagement). Це клас систем управління зовнішніми відносинами комерційного підприємства. Системи управління взаємовідносинами з клієнтами CRM включають в себе методи управління, що дозволяють підвищити ефективність продажів. У таких системах знайшли відображення багато досягнень сучасного маркетингу. Вони забезпечують управління взаємовідносинами компанії з її клієнтами (замовниками), партнерами, дилерами і зовнішнім світом. Це засіб для автоматизації роботи відділів маркетингу, продажів та обслуговування клієнтів, а також набір додаткових сервісів у вигляді корпоративних порталів, call-центрів, онлайн-довідкових бюро для клієнтів, корпоративних баз знань та ін.

- Системи інформаційної підтримки аналітичної діяльності BI (BusinessIntelligence) . Ці системи служать сховищем аналітичних даних; вони також включають в себе набір засобів обробки інформації. Вони являють собою сховище даних з набором інструментів для отримання даних з ERP та інших систем і методи подальшого аналізу зібраних даних. Сучасні інформаційні моделі мають істотну особливість: якщо на зорі їх появи засоби автоматизації

обробки інформації в основному застосовувалися до вже існуючих процедур управління, то останнім часом ситуація докорінно змінилася. Інформаційні моделі стають своєрідним каталізатором поширення передового управлінського досвіду та сучасних моделей управління. При цьому вони оптимізують бізнес-процеси в відповідності з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту [46].

Системи, що забезпечують застосування нових інформаційних моделей управління, активно впроваджуються в практику діяльності українських комерційних підприємств. Україна за рахунок високих темпів розвитку інформаційних моделей в останнє десятиліття змогла забезпечити скорочення відставання від розвинених країн.

3.3. Шляхи удосконалення інформаційних моделей діяльності на Товаристві з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ» за допомогою сучасних технологій та систем

Інформаційна модель підприємства — сукупність інформації, що характеризує суттєві властивості і стан підприємства, а також взаємозв'язок із зовнішнім світом і технічних засобів для збереження та обробки інформації з метою забезпечення інформаційних потреб управлінського персоналу [20].

На підприємстві «ЕЛМАШ» інформаційна модель є важливим виробничим ресурсом, без якого неможлива управлінська діяльність. Тому значення набувають методи обробки та використання інформаційних моделей, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення даних у інформаційний ресурс.

Важливим представляється те, що будь-яка інформаційна модель характеризується наявністю технології перетворення вихідних даних у результативну інформаційну діяльність. Такі технології прийнято називати інформаційними.

Інформаційні моделі діяльності підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» трактуються як система, що реалізують інформаційну технологію виконання встановлених функцій за допомогою персоналу і комплексу засобів автоматизації. База даних представляється набором даних, ефективно організованих так, щоб з ними було легко працювати. Вони будуються на системах управління базами даних: FoxPro, MS Access, Oracle та інших [27].

Комп'ютерна інформаційна база підприємства – це сукупність інформації, економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, технологічних засобів і рішень, а також спеціалістів, які здійснюють обробку інформаційних моделей та приймають управлінські рішення в межах підприємства.

Можна виокремити п'ять головних типів інформаційних моделей, які слугують для задоволення потреб різних організаційних рівнів і функціональних сфер діяльності підприємства:

- ділово-процесійні;
- офісні автоматизовані;
- управлінські інформаційні моделі;
- системи підтримки прийняття рішення;
- системи підтримки виконання рішень.

Сьогодні відомі такі проблеми впровадження інформаційних моделей у практиці підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ»:

1. Безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, – посилення залежності від зовнішніх послуг (наприклад постачальників програмного забезпечення).

2. Зміна ролі інформаційних моделей у господарській діяльності багатьох підприємств; під час виконання внутрішньо-фірмових процесів функція інформаційних моделей перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей.

3. Зростання витрат у сфері інформаційних моделей. Таким чином, впровадження інформаційних моделей створює підґрунтя для розвитку нової

культури праці і одночасно призводить до стратегічної переорієнтації підприємства [49].

Процес упровадження сучасних інформаційних моделей складається з таких етапів:

- первинне обстеження підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ», яке здійснюється менеджерами різних рівнів управління з метою визначення інформаційних бажань і потреб користувачів інформації та зіставлення їх із можливостями того чи іншого програмного продукту;
 - визначення масштабів автоматизації, тобто обсягів робіт і масивів облікової та аналітичної інформації, яка буде підлягати автоматизації;
 - обрання програмного забезпечення шляхом оцінювання складності й вартості впровадження, адекватності пропонованої розробником програми;
 - створення робочої групи, дії якої будуть спрямовані на виконання завдань щодо впровадження проекту автоматизації інформаційного забезпечення аналізу;
 - проектування інформаційної моделі аналізу, в основу якого покладено: адаптування інформаційних потреб різних користувачів інформації та можливостей програмного забезпечення; формування оптимальних інформаційних взаємозв'язків між різними системами управління для здійснення аналізу; складання алгоритмів реалізації завдань аналізу й управління;
 - тестування інформаційної моделі та, якщо необхідно, доробка програми чи її окремих блоків;
 - запуск системи інформаційного забезпечення аналізу для використання.
- Розробка концепції інформаційного забезпечення аналізу може базуватися на одному з двох підходів – функціональному або системному. Функціональний підхід засновується на тому, що інформаційні процеси нерозривно пов'язані з основними процесами діяльності й управління. Працівники кожного структурного підрозділу (підсистеми) самостійно формують інформацію,

організують її збирання й обробку, аналізують отримані результати та формують варіанти управлінських рішень [33].

Розробка концепції інформаційних моделей управління може базуватися на одному з двох підходів – функціональному або системному. Функціональний підхід засновується на тому, що інформаційні процеси нерозривно пов'язані з основними процесами діяльності й управління. Працівники кожного структурного підрозділу (підсистеми) самостійно формують інформацію, організують її збирання й обробку, аналізують отримані результати та формують варіанти управлінських рішень.

Основна мета функціонування інформаційної моделі управління діяльності за допомогою сучасних інформаційних технологій та систем на підприємстві ТОВ ІВП «ЕЛІМАШ» полягає в забезпеченні всіх ланок і рівнів управління необхідною інформацією для аналізу й прогнозування показників і параметрів господарських ситуацій. Воно повинно бути спрямоване на формування ефективних господарських рішень, коригування показників, подання інформації на всі рівні й до всіх ланок економічної системи підприємства [37].

Для правильного розуміння основних задач КІБП, було визначено місце КІБП у загальній інформаційній моделі підприємства «ЕЛІМАШ» (рис.3.2).

Вважається, що КІБП має однорівневий та постійний зв'язок з такими складовими інформаційної моделі як функціональні компоненти та організаційні компоненти.

Основні компоненти інформаційної моделі діяльності підприємства: функціональні компоненти; інформаційне забезпечення; технічне та програмне забезпечення; математичне забезпечення; правове забезпечення; лінгвістичне забезпечення.

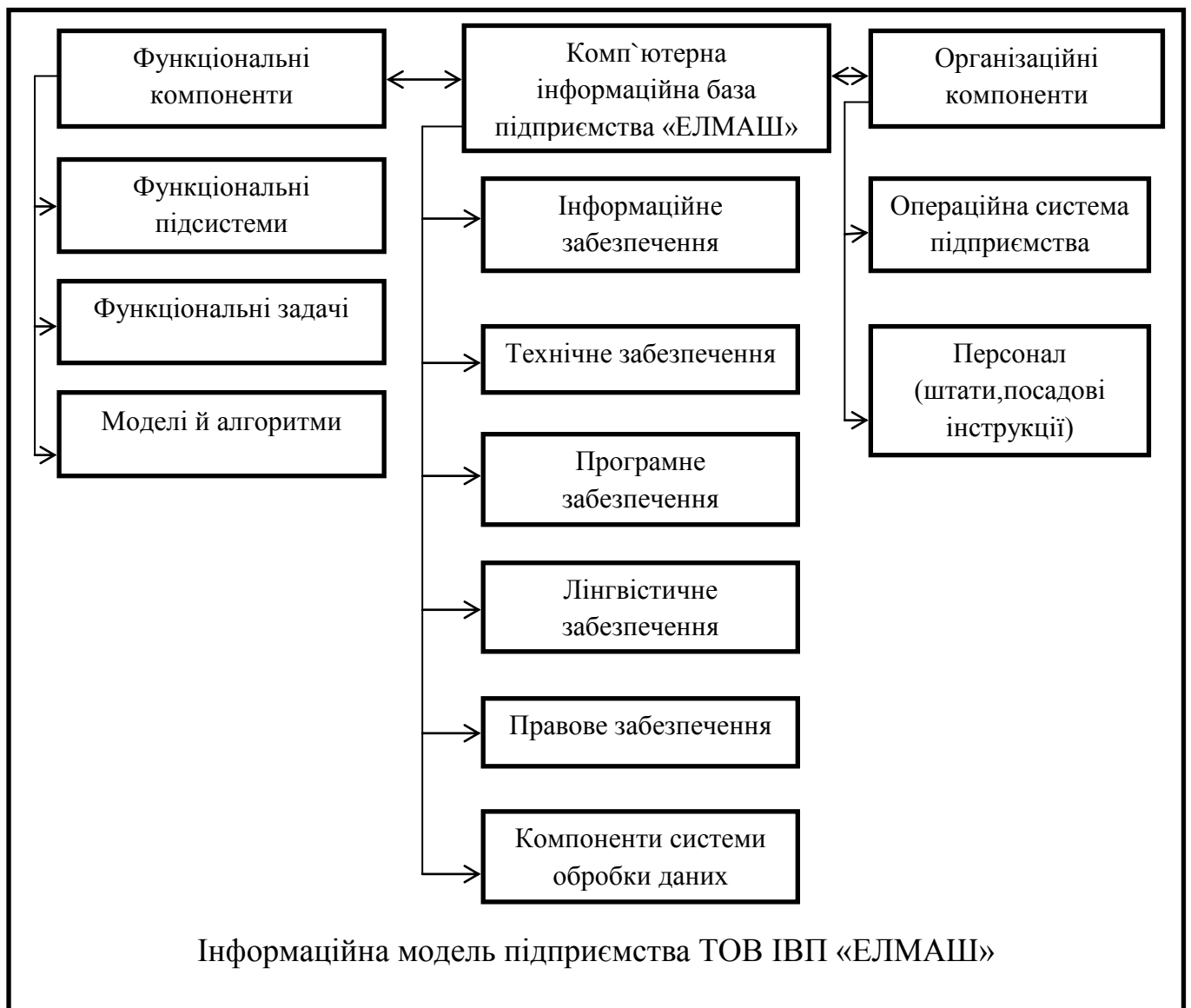


Рисунок 3.2 – Комп'ютерна інформаційна база в загальній інформаційній моделі підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» (складено автором)

Сучасні інформаційні моделі, які обслуговують процес підготовки і прийняття управлінських рішень і вирішують наступні задачі: обробку даних, обробку інформації, реалізацію інтелектуальної діяльності з метою створення інформації. Управлінські інформаційні моделі послідовно реалізують принципи єдності виробничого процесу та інформаційного процесу супроводу через застосування технічних засобів збору, нагромадження, обробки і передачі інформації в поєднанні з використанням аналітичних методів математичної статистики і моделей прогнозно-аналітичних розрахунків та інших необхідних прикладних засобів[29].

Підвищення ефективності використання сучасних інформаційних моделей діяльності управління підприємством досягається шляхом наскрізної структури і сумісності інформаційних моделей, які дозволяють усунути дублювання і забезпечують багатократне використання інформації, встановлюють визначені інтеграційні зв'язки, обмежують кількість показників, зменшують обсяг інформаційних потоків, підвищують рівень використання інформації.

Інформаційна модель повинна підтримувати такі функції, як надання інформації (наприклад, потрібної користувачам для вирішення науково-виробничих задач) та створення найзручніших умов для її поширення (наприклад, проведення адміністративно-організаційних, науково-дослідних і виробничих заходів, які забезпечують її ефективне розповсюдження).

Сучасна інформаційна модель в діяльності підприємства ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» дозволяє забезпечити вирішення таких завдань:

- прямий, своєчасний доступ до інформаційного продукту (точну інформацію про хід виробничого процесу в просторі та часі);
- ефективну координацію внутрішньої діяльності та оперативне розповсюдження різноманітних повідомлень;
- ефективнішу взаємодію із суміжниками по технологічних маршрутах за рахунок використання більш інформованих та наочних засобів відображення та передачі-прийому повідомлень;
- виділення необхідного і неперервного часу для менеджерів всіх ланок на такі високоефективні види діяльності, як аналіз та прийняття рішень за рахунок зменшення часу на здійснення малопродуктивної діяльності;
- використання якісно кращої технології системного аналізу та проектування оперативного управління на нижній та середніх ланках управління виробництвом.

Інформаційні моделі, особливо їхня автоматизована обробка, і тепер залишається важливим фактором підвищення ефективності діяльності підприємства Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ». Важливу роль у використанні

інформації відіграють способи її реєстрації, обробки, нагромадження і передачі; систематизоване збереження інформації і її видача в потрібній формі; виробництво нової числової, графічної та іншої інформації [80].

Інформаційні моделі діяльності управління реалізуються в автоматизованому і традиційному (паперовому) видах. Обсяг автоматизації та тип і характер використання технічних засобів залежить від характеру конкретної моделі.

До основних переваг використання інформаційних моделей в управлінні підприємством можна віднести:

- підвищення керованість;
- зниження впливу людського фактора;
- скорочення паперової роботи;
- підвищення оперативності і достовірності інформації, важливої для прийняття управлінських рішень;
- зниження витрат.

Інформаційні моделі на підприємстві «ЕЛМАШ» існують у вигляді різноманітних інформаційних систем і інформаційних комплексів та використовуються в різних сегментах управлінської системи.

Наприклад, у сфері управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами використовуються MRP і SCM-моделі. Вони зорієнтовані на: зростання продажів, зниження витрат, підвищення лояльності клієнтів і контрагентів, поліпшення якості обслуговування. В цілому ці програмні продукти підвищують конкурентоспроможність продукції підприємства.

Комп'ютерні системи, що реалізують методологію MRP, забезпечують планування процесу закупівель необхідних товарно-матеріальних цінностей у постачальників, ґрунтуючись на рівні наявних запасів, вже розміщених замовлень на закупівлі, потреб виробництва (замовлень покупців, прогнозованих продажів) з урахуванням нормативного рівня страхових запасів. При змінах у виробничій програмі, планів поставок товарів покупцям або відхилення від раніше намічених графіків виконання замовлень

постачальниками, система видає рекомендації щодо зміни термінів і обсягів закупівель і поставок для їх відповідності споконвічно закладеним в план графіками [73].

В управлінні бізнес-процесами та підвищенні ефективності економічної діяльності підприємства застосовуються інформаційні моделі: BPR і ERP. Такі продукти сприяють координації інновацій, мінімізації ризиків, підвищенню масштабованості та гнучкості, зниженню витрат. В цілому, підвищують економічну безпеку підприємства.

Системи класу ERP (EnterpriseResourceSystems) призводять до таких стратегічних змін:

- дії компанії не обмежуються локалізацією, глобальна сфера діяльності розширена, знижуються витрати на виробництво за рахунок дешевої робочої сили, поліпшується координація філій;
- організація процесів координується поверх меж підрозділів, розподілені виробничі потужності стають визначальним фактором, управління процесами залежить від єдиних планів;
- особи і групи отримують інформацію і знання, щоб діяти самостійно;
- бізнес-процеси перестають бути «чорними ящиками», витрати на поточне управління знижуються, централізація і децентралізація добре збалансовані;
- виробництво не прив'язано географічно до одного місця;
- інформація і знання спрямовуються туди, де вони необхідні;
- знижуються організаційні та капітальні витрати, оскільки зменшується потреба в нерухомому майні для розміщення засобів виробництва;
- всі в організації мають доступ до необхідної інформації і знань, управління процесами автоматизується, контроль стає простою процедурою;
- організаційні процеси і документообіг спрощуються, оскільки управлінські впливи рухаються від паперового втілення до цифрового.

Бізнес-процеси складаються з людей, які їх виконують; інструментів, які вони використовують; процедур, яких вони дотримуються і матеріальних та інформаційних потоків, які при цьому змінюються. Як відомо, реінжиніринг

бізнес-процесів (BusinessProcessReengineering, BPR) потрібні бізнесу для підвищення рентабельності та прибутку на задіяний капітал.

Особливості реінжинірингу бізнес-процесів, пов'язаних з процесами впровадження інформаційних моделей управління ресурсами підприємства «ЕЛМАШ» полягають в їх двосторонній спрямованості: організації впроваджують реінжиніринг для кращого та швидшого впровадження ERP-систем і зазвичай використовують проекти впровадження ERP як інструмент вдосконалення своїх бізнес-процесів. За багатьма дослідженнями, кращі результати спостерігаються при одночасному виконанні цих процесів[40].

Взагалі, роль інформаційних моделей в діяльності управління підприємством безперечно велика. Використання сучасних програмних продуктів — шлях до ефективної діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Зазначена проблема вимагає подальших наукових досліджень.

Підприємство ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» стало швидкісними віртуальним апаратам з вирішення різного роду питань. Використовуючи інформаційні моделі, підприємство має можливість збільшити свою конкурентоспроможність.

Зміни, що відбуваються від впливу інформаційних моделей не скасовують виробничого процесу і не відбирають у людини право приймати рішення. Навпаки, завдяки ним прискорюються всі бізнес-процеси на різних рівнях управління.

Ефективний розвиток підприємства вимагає постійного удосконалення його інформаційної системи, її адаптації до тих змін, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищах фірми. Враховуючи те, що інформаційна система на підприємстві є, як правило, достатньо складним утворенням, що складається з багатьох елементів та низки взаємозв'язків між ними, удосконалення діючої інформаційної системи потребує реалізації цілого комплексу різноманітних заходів.

Оцінити рівень інноваційності інформаційної системи підприємства, тобто подати кількісну міру її інноваційності можна двома способами:

- оцінюванням рівня прогресивності окремих складових інформаційної системи. У цьому випадку можна використовувати систему показників, що включають показники частки нових засобів технічного та програмного забезпечення у загальній їх сукупності, потужності персональних комп'ютерів та обчислювальних мереж, обсягу баз даних, швидкості передачі інформації, частки інформації, якою не володіють конкуренти у загальному обсязі інформаційних масивів тощо;

- оцінюванням економічного ефекту, який отримує підприємство від впровадження інноваційно-інформаційної системи.

Окрім того, інформаційні моделі дозволяють підприємству розподілити робочий час таким чином, щоб працівники мали можливість виконувати свої обов'язки на висококваліфікованому рівні, без затрат часу на аналіз, обробку та систематизацію значної кількості даних, шляхом впровадження інформаційних систем, що підвищують продуктивність праці персоналу та ефективність роботи підприємства в цілому [79].

Одним із головних ефектів, який очікується від впровадження інформаційних моделей діяльності на підприємстві «ЕЛМАШ» є вдосконалення рівня ефективності функціонування підприємства в цілому. Це можливо завдяки вирішенню таких проблем, як: зменшення рівня браку продукції, вдосконалення системи співробітництва з постачальниками, ефективності управління запасами на підприємстві, ведення бухгалтерського обліку управління фінансами тощо.

Основна мета функціонування інформаційної моделі за допомогою сучасних інформаційних технологій та систем на підприємстві ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» полягає в забезпеченні всіх ланок і рівнів управління необхідною інформацією для аналізу й прогнозування показників і параметрів господарських ситуацій. Воно повинно бути спрямоване на формування ефективних господарських рішень, коригування показників, подання інформації на всі рівні й до всіх ланок економічної системи підприємства.

Отже, у процесі формування сучасних інформаційних моделей управління підприємством ТОВ ІВП «ЕЛМАШ» необхідно враховувати, що у зв'язку з ускладненням умов функціонування підприємства підвищуються вимоги до координації структурних підрозділів, узгодженість дій яких визначає ефективність функціонування підприємства в цілому й гарантує його економічну безпеку.[43].

СПИСОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про державну реєстрацію фізичних осіб ,фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: [Закон України : прийнятий ВРУ 15 лютого 2003р] № 755-IV.
2. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Проект Верховної Ради України : затверджений Верховною Радою України від 06 лютого 2018р. № 2275-VIII.— Київ: ВРУ, 2018. 20 с.
3. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання : ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 / [Чинний від 2007–07–01]. – Київ : Держспоживстандарт України, 2007. – III, 47 с. – (Національний стандарт України).
4. Антонюк Наталія Антонівна. Словник – довідник підприємця. Ринок: економіка. маркетинг. Фінанси. Закони. – Херсон, 1993. – С.41
5. Анісімов Андрій Валерійович. Інформаційні системи та бази даних: Навчальний посібник для студентів факультету комп'ютерних наук та кібернетики. / Анісімов А.В., Кулябко П.П. – Київ. – 2017. – 110 с.
6. Антоненко Віктор Миколайович. Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями : навч. посібник / В. М. Антоненко, С. Д. Мамченко, Ю. В. Рогушина. – Ірпінь : Нац. університет ДПС України, 2016. – 212 с.
7. Акіліна Олена Василівна. Основи підприємництва: навч.посіб./ О.В.Акіліна, В.Г.Пасічник. – Київ: Центр навч.л-ри, 2012. – 175 с.
8. Апопій Володимир Вікторович. Організація комерційної торгівлі: підручник /Апопій В.В., Міщук І.П., Рябицький В.М. – Київ: Центр навч.л-ри, 2008.– 308с.
9. Апопій Володимир Вікторович. Торгівля,комерція,підприємництво: підручник / В.В Апопій. – Львів: «Основа»,2013. – 150с.
10. Апопій Віктор Володимирович . Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг : підручник / Апопій В.В., Бабенко В.А., Гончарук Я.А. – Львів: ЛКА, 2014. – 450 с.

11. Апопій Віктор Володимирович. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: підручник 2 частина / Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. – Львів: ЛКА, 2014. – 450 с.
12. Амстронг Гарі. Коммерческая деятельность Загальний курс : навч. посібник. / Амстронг Г., Котлер Ф. – Москва : «Вильямс», 2015. – 608 с.
13. Афанасьев Николай Павлович. Коммерция: стратегия и практика фирмы : учебник / Н.П.Афанасьев. – Москва: «Финстатинформ» , 2015. – 104 с.
14. Басковский Леонид Егорович. Коммерческая деятельность: курс лекций / А.Е.Басковский. – Москва : «ИНФРА-М», 2016. – 285с.
15. Білов Михайло Анатолійович. Управління інфраструктурою підприємства : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. А. Білов, І. А. Павленко, Т. І. Решетняк . Київ : «КНЕУ», 2014. – 112 с.
16. Борисенко Олена Миколаївні. Основи конкурентної політики: підруч. / О. М. Борисенко. – Київ : «Таксон», 2016. – 704 с.
17. Белявцев Михайло Іванович. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : журнал «Маркетинг в Україні» № 1 (59) січень - лютий, / М. І. Белявцев, М. М. Беспята. Київ: «КНЕУ» , 2016. – 25-32с.
18. Бучацька Ілона Олександрівна. Процедури управління комерційною діяльністю підприємства та їх інформаційне забезпечення: підручник / І.О.Бучацька. Запоріжжя : «ЗНУ» , 2017. – 250с.
19. Васильов Віктор Григорович. Організація комерційного виробництва: навч. посіб./ В.Г.Васильов. . –Київ: КНЕУ. – 2013.– 525с.
20. Василенко Віктор Олександрович. Стратегія управління підприємством : навч. посіб./ В.О.Василенко., Т.І.Ткаченко. Київ : Центр навч.л-ри, 2016. – 400с.
21. Ващекин Николай Павлович. О системемаркетинговой информации : учебник / Н.П.Ващекин. Москва : «Наука», 2015. – 450с.
22. Виноградська Анна Миколаївна. Технологія комерційного підприємства: навч. посіб./ А.М.Виноградська. –Київ: Центр навч.л-ри, 2011. – 780с.
23. Воробйов Борис Олегович. Основи комерційної діяльності: посібник / Б.О.Воробйов., М.Л.Локтєв., Ю.І.Плетель.–Київ: Центр навч.л-ри, 2016.– 388с.

24. Гаркавенко Сергій Сергійович. Комерція : підручник / С. С. Гаркавенко. Київ : «Лібра», 2016. – 720с.

25. Галузинський Григорій Петрович. Інформаційні системи у бізнесі. Практикум для індивідуальної роботи: навч.- метод. посіб. для самост. вивч. Дисципліни. / Галузинський Г. П., Денісова О. О., Писаревська Т. А. – Київ : КНЕУ, 2008. – 524с.

26. Герасимчук Валентина Григорівна. Комерція: навч.посібник / В. Г. Герасимчук. Київ : «Вища школа», 2014. – 327 с.

27. Головний сайт Товариства з обмеженою відповідальністю інженерно-виробничого підприємства «ЕЛМАШ».

28. Годун Володимир Миколайович. Інформаційні системи і технології в статистиці: навч. посіб. / В.М. Годун, Н.С. Орленко, М. А. Сендзюк; за ред. В.Ф. Ситника. – Київ: КНЕУ, 2003. – 267 с.

29. Гладенко Іван Васильович. Формування системи моніторингу інноваційної діяльності на комерційному підприємстві: підручник / І.В.Гладенко. – Харків: НТУ «ХП»,– 2011. – 230с.

30. Грицунов Олександр Вікторович. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. для студентів за напрямом підготовки «Транспортні технології» / О. В. Грицунов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 222 с.

31. Гужва Микола Олегович. Основи інформаційних систем та технологій: навч.посіб./ М.О.Гужва.– Київ: КНЕУ, 2013.– 150с.

32. Даніч Віктор Миколайович. Визначення кризового стану підприємства: навч.посіб. / В.М.Даніч.,М.О.Пархоменко. – Київ : «Вища школа», 2013.– 150с.

33. Діківська Людмила Іванівна. Тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж та їх вплив на конкурентне середовище.підручник / Л. І. Діківська . Львів : «ЛНЕУ». 2016. – 362с.

34. Дубова Дарина Вікторівна. Інформаційні технології як фактор суспільних перетворень в Україні: навч.посіб./ Д.В.Даніч. – Київ: «НІСД», 2011.– 98с.

35. Єжова Ліда Федорівна. Деякі психологічні аспекти проблеми впровадження інформаційних технологій. стаття / Л.Ф.Єжова. Київ : «Знання». 2016. – 20с.

36. Єжова Ліда Федорівна. Адміністрування інформаційних систем та мереж // Тези доповіді на V всеукр. наук.-метод. конф. «Економічна кібернетика: проблеми методології та підготовки фахівців» / Л.Ф.Єжова., С.Ф.Лазерєва. Київ,груд.2015р.

37. Єжова Ліда Федорівна. Алгоритмізація і програмування процедур обробки інформації : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л.Ф.Єжова. Київ : «КНЕУ», 2015. – 152 с.

38. Жмалев Віктор Григорович.Основи комерції і управлінської діяльності : підручник / В.Г.Жмалев., Л.М Шимановська. Київ : «Україна», 2017. – 454 с.

39. Жигалов Вікторія Василівна. Основи комерції і управлінської діяльності : підручник / В.Т.Жигалов, Л. М. Шимановська. Київ : «Вища школа», 2014. – 223 с.

40. Іванов Василь Григорович. Основи інформатики та обчислювальної техніки : підручник / В. Г. Іванов, В. В. Карасюк, М. В Гвозденко. – Харків. : Право, 2012. – 312 с.

41. Карлін Микола Іванович. Правові основи підприємництва : навч. посібник / М.І.Карлін. Київ : «Наукова думка», 2015. – 192 с.

42. Карпухіна Ольга Володимирівна. Основи інтернет технології: підручник / О.В.Карпухіна

43. Качмарик Ярослав Данилович. Конкурентоспроможність торговельного підприємства в ринковому економічному середовищі : навч.посібник / Я. Д. Качмарик, Р. Л. Лупак . Дніпропетровськ: «ДНУ», 2017. – 560с.

44. Ковтун Ольга Іванівна. Стратегія підприємства: навч. посіб. / О.І.Ковтун. Львів: «Новий світ », 2015. – 388 с.

45. Коробов Микола Ярославович. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М. Я. Коробов. Київ : «Знання», 2016. – 294 с.

46. Компанієць Тетяна Іванівна. Діяльність комерційних підприємств : підручник / Т. І. Компанієць. Дніпропетровськ : «ДНУ», 2016. – 300с.
47. Клімушин Петро Сергійович. Інформаційні системи та технології в економіці : навч. посіб. / П. С.Клімушин, О.В. Орлов, А.О. Серенок. – Харків : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. – 448 с.
48. Кравченко Лариса Івановна. Анализхозяйственнойдеятельности в торговле: учебник / Л. И. Кравченко. Москва: «Новое знаний», 2015. – 305 с.
49. Криковцева Наталія Олексіївна. Комерційна діяльність : навч.посібник / Н.О.Криковцева.,О.Б Козакова., Л.Г Саркісян. Київ : «ЦУЛ», 2017. – 296 с.
50. Лендел Ярослав Вікторович. Підвищення ефективності управління підприємством : навч. посіб./Я.В.Лендел. Харків: ХНЕУ,2010. 48 с.
51. Ліпінська Анна Володимирівна. Технічне забезпечення інформаційної діяльності:навчальний посібник для дистанційного навчання: навч.посіб./ А.В.Ліпінська. Київ: КНЕУ, 2007. 302 с.
52. Ліпич Петро Григорович. Комерційна діяльність: навч. посіб. / П. Г. Ліпич, О. В. Кошій. Луцьк: «РВВ Луцького держ. техн. ун-ту», 2015. – 288 с.
53. Макаревич Тетяна Анатоліївна. Інформаційні системи і технології в економіці та управлінні: навч. посібник. — Алчевськ : ДонДТУ, 2007. – 368с.
54. Морзе Наталія Валеріївна. Інформаційні системи. навч. посібн. /за наук. ред. Н. В. Морзе; Морзе Н.В., Піх О.З. – Івано-Франківськ, «ЛілеяНВ», – 2015. – 384 с.
55. ПавловаВікторія Анатоліївна. Комерційне товарознавство: навчальний посібник. /В.А.Павлова. Київ : «Кондор», 2014. – 286с.
56. Павлиш Віталій Андрійович. Основи інформаційних технологій і систем: навч. посібник. / Павлиш В. А., Гліненко Л. К. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 500 с.
57. Панкратов Федір Григорович. Комерційна справа : навч. посібник. 2-е вид. / Ф.Г.Панкратов. Рівне: «Вертекс», 2016. – 352 с.
58. Петрович Іван Миколайович. Організація комерційного підприємництва в Україні. / І.М.Петрович. Львів: «Оксарт», 2016. – 320 с.

59. Половцева Марина Павлівна. Комерційна діяльність: підручник / М.П.Половцева. Запоріжжя : «ІН-ФРА-3», 2014.– 360 с.

60. Пономаренко Василь Сергійович. Інформаційні моделі в сучасному бізнесі : навч.посіб/ В.С.Пономаренко.,І.О.Золотарьова. Харків : ХНЕУ,2012. – 200с.

61. Романова Леся Василівна. Управління підприємницькою діяльністю: навчальний посібник / Л.В.Романова. Київ : «Центр навчальної літератури», 2016. – 240 с.

62. Савицька Галина Володимирівна. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. Київ : «Знання», 2015. – 662 с.

63. Савицька Галина Володимирівна. Аналіз ефективності і ризиків підприємницької діяльності: підручник / Г. В. Савицька. Запоріжжя : «ІНФРА-3», 2018. – 272 с.

64. Сендзюк Марія Андріївна. Інформаційні системи і технології в економіці: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / М.А. Сендзюк; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2010. – 68 с.

65. Соколов Віктор Юрійович. Інформаційні системи і технології :навч. посіб. / Соколов В.Ю. – Київ : ДУІКТ, 2010. – 138 с.

66. Сікірда Юрій Вікторович. Інформаційні системи і технології в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю : конспект лекцій / Ю. В. Сікірда, А. В. Залевський. – Кіровоград : Видавництво КЛА НАУ, 2013. – 177 с.

67. Скудар Григорій. Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху: посібник / Г. Скудар. Київ : « КНЕУ», 2016. –254с.

68. Смолін Іван Васильович. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах: навчальний посібник / І. В. Смолін, Н. М. Лещук. Київ : «КДТЕУ», 2018.– 255с.

69. Табунщик Григорій Віталійович. Проектування, моделювання та аналіз інформаційних систем: навч. посібник / Г.В. Табунщик, Р.К. Кудерметов, А. В. Притула. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2011. – 292 с

70. Тарасюк Геннадій Михайлович. Планування комерційної діяльності: навч. посібник/Г.М.Тарасюк. Київ : «Каравела», 2015. – 400 с.

71. Ушакова Наталія Миколаївна. Управління прибутком комерційного підприємства : підручник / Н. М. Ушакова, Л. О. Кукурудза. Київ : «КТЕІ», 2014.– 550с.

72. Ушакова Наталія Миколаївна. Управління поточними витратами комерційного підприємства: навчальний посібник / Н. М. Ушакова, Л. О. Кукурудза, В. П. Лисенко. Київ : «КДТЕУ», 2017.– 450с.

73. Фабричев Віктор Андрійович. Інформаційні системи і технології підприємства: навч. посібник. – Київ : НАУ, 2008. – 100 с.

74. Федотова ЕленаЛеонидовна. Информационные технологии и системы: учеб.пособие / Е.Л. Федотова. – Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

75. Чернов Валерій Андрійович. Аналіз комерційного ризику : журнал /В.А.Чернов.Дніпропетровськ : «Фінанси і статистика», 2015. – 131 с.

76. Черенов Валерій Вікторович. Комерційна діяльність: посібник / В.В.Черенов. Київ : «КНТЕУ», 2016.– 67с.

77. Шандезон Жан-Жак. Методыпродажи : учебник / Ж. Шандезон, А. Лансестр.пер. с франц. Москва : «Прогресс», «Универс», 2017 – 172 с.

78. Шакун Валерій Іванович. Правові основи підприємницької діяльності: підручник / В.І.Шакун. Київ. «Правові джерела», 2017. – 255с.

79. Швайка Людмила Анатоліївна. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Л. А. Швайка. - 4-те видання, стереотипне. Львів: «Новий Світ - 2000», 2017. – 268 с.

80. Шило Сергій Григорович. Інформаційні системи та технології : навч.посібник / С. Г. Шило, Г. В. Щербак, К. В. Огурцова. – Харків :«ХНЕУ», 2013. – 220 с.

